REVISTA

EMPRESÁRIO

Fitness & Health

Ano XI - Nº60 - 2012

Treinamento Funcional

Nutrição Por
Giovana Guido

Consultoria Por
Erik Penna

Aquática Por
Marcelo Anselmo

ISSN 1678-7382
9 771678 738069 18

PROTEUS
MATRIX
RIGHETTO
TECHNOGYM
LifeFitness
gervasport
SUPERTECH
Gamma Fitness
NakaGym
TOTAL HEALTH

As Melhores Soluções do Fitness em 1 Só Lugar

- Novos ou Remanufaturados
- Nacionais ou Importados
- Econômicos ou Premium

WWW.ULTIMATEFIT.COM.BR

Para a sua academia, studio ou condomínio, a Ultimate Fit garante o máximo retorno do investimento. Para cada necessidade, o melhor custo benefício do mercado brasileiro.

+5511 2362-2956 / +5511 2368-2725

ULTIMATE Fit EQUIPMENT

Editorial

Caro leitor, iniciamos mais um ano com planos e metas para concluir, objetivos para tornar nosso trabalho satisfatório e próspero, porém como colocar em prática?

Como chegar em Dezembro de 2013 satisfeito e realizado com os resultados obtidos durante o decorrer do ano? Sabemos que não é fácil não basta traçar metas é necessário ter prazos para concluí-las muito trabalho e força de vontade para não desistir no primeiro obstáculo, além de uma equipe bem treinada e alinhada no mesmo objetivo da empresa, para isso você conta com matérias da Revista Empresário Fitness & Health que tem colaboradores de ponta trazendo novidades, dicas entre outros para auxiliá-los.

Na edição 60 a matéria de capa aborda o treinamento funcional que está em alta, temos consultoria com Erick Penna, data das principais feiras do segmento fitness, cursos e muito mais. Fique sempre atento para não perder nenhuma edição estamos trabalhando para levar até a sua academia o que existe de melhor no fitness.

Boa leitura!

Revista Empresário Fitness.

Quer fazer a Assinatura da Revista Empresário Fitness & Health ?

Esta é a forma mais eficaz de garantir que todas as edições do ano farão parte da sua coleção, pois nossa distribuição gratuita acontece de forma rotativa podendo não levar ao nosso leitor todas as publicações do ano que ocorre bimestralmente. Portanto, não perca esta PROMOÇÃO dois anos de assinatura (correspondendo há 12 revistas). Entre em contato com atitude. assinaturas@uol.com.br ou (11) 3857-1817.

Expediente

A revista Empresario Fitness & Health é uma publicação bimestral da Paris Editora.

Paris Editora
Empresário Fitness & Health
Ano XI- Edição 60
Setembro & Outubro de 2012

Diretoria Geral
Vivian Ingrid Ignácio
atitude.vivian@uol.com.br

Diagramação e Layout
Alexsandro Augusto Ignácio
contato.alexaugusto@hotmail.com

Artes Gráficas
Alexsandro Augusto Ignácio
contato.alexaugusto@hotmail.com

Assistente de Marketing
Angela da Conceição
atitude.mkt@uol.com.br

Redação e Publicidade
Paris Editora
pariseditora@uol.com.br
Rua. Luis Gomes, 95
Bairro do Limão - São Paulo/SP
CEP: 02559-040
Fone/Fax: (11) 3857-1817

Fotolito e Impressão:
Gamgraf Gráfica Fotolito Editora
Fone: (11) 98259-6679
Tiragem de 13.000 exemplares
Distribuição Nacional

As matérias assinadas são de responsabilidade de seus autores, não refletindo necessariamente a opinião da editora. As fotos têm caráter de informação e ilustração das matérias. Os direitos das marcas são reservados a seus titulares. As matérias aqui apresentadas poder ser reproduzidas mediante prévia consulta por escrito à editora responsável. O não cumprimento dessa determinação sujeitará o infrator ás penalidades previstas na lei de direitos autorais (Lei 9.610/98).

Sumário

06 *Consultoria*
Erik Penna
O cliente reclamou ainda bem

08 *Carreira*
Waldo Ferraz
Mudanças com chegada desportiva no Brasil

10 *Tecnologia*
Ricardo Menezes
O uso de Celular e Tablets nas academias

12 *Consultoria*
Luis Perdomo
O caos que Organiza

14 *Investimento*
Aline Costa
Investindo antes durante depois da formação

16 *Marketing*
Paulo Amaral
Marketing Pessoal aplicado ao Personal Trainer

26 *Entretenimento*
Cleber Junior
Novas tecnologias de entretenimento aliado ao Marketing

28 *Gestão*
Thiago Villaça
Gestor Tipo Net

30 *Gestão Ética*
Adriano Pires
Tornando Sua Marca Valiosa

E Mais:

32 - Luta
Ronaldo Sensei
Judô para Crianças

34 - Nutrição
Giovana Guido
Alimento para ganhar massa magra

36- Fisioterapia
Marcelo Souza
Propriopção

38 - Boa Leitura !

40 - Aquática
Marcelo Anselmo
Programa de exercícios Aquáticos

41 - Cursos

42 - Manutenção
Almir Diógenes
Manutenção preventiva

Erik Penna
Consultor e palestrante
E-mail: contato@erikpenna.com.br
Site: www.erikpenna.com.br

O cliente reclamou? Ainda bem!

Quase ninguém gosta de ouvir reclamação. Mesmo quando a crítica é construtiva, é difícil encará-la como algo positivo ou benéfico. No universo corporativo, quando se fala em atendimento ao cliente e prestação de serviços, ouvir reclamações é algo relativamente comum, mas a forma de receber e dar tratamento às queixas é que pode fazer toda a diferença para a organização. Pense bem: o que você tem a ganhar enfrentando um cliente insatisfeito ou sendo indiferente à sua queixa?

Existem pelo menos três aspectos altamente benéficos em uma reclamação. Quando um cliente diz para a empresa com a qual mantém uma relação comercial que está insatisfeito com um determinado produto ou serviço prestado significa simplesmente que ele deseja fazer alguns ajustes nesse relacionamento. É como um casamento: quando um reclama do outro é porque existe sentimento suficiente para se resgatar e manter a relação.

Muito pior seria se o cliente tratasse a empresa com indiferença. Quando um cliente está incomodado, mas não fala nada, no momento em que menos se espera ele migra, espontaneamente e quietinho, para a concorrência. Ainda fazendo analogia ao casamento, uma reclamação é um sinal de alerta importante para ambos repensarem o relacionamento. Portanto, na maioria das vezes, não há motivo para se ofender com uma crítica. Ela pode ser um instrumento excelente para aperfeiçoamento pessoal e profissional.

Outro aspecto positivo é que a reclamação de um cliente pode servir como consultoria, ainda que involuntária, para a empresa. Na maioria das vezes, ele mostra, de maneira inequívoca e sincera, uma série de erros que ela vem cometendo, sem ao menos se dar conta. Uma consultoria, aliás, cobra caro para dar os mesmos conselhos que o cliente pode dar.

Caso a empresa não possa atender ao pedido do cliente, que pelo menos lhe dê atenção, garantindo que ele seja ouvido. Tanto quanto obter soluções, as pessoas desejam ser ouvidas e seus pontos de vista respeitados. Saber ouvir é algo que não implica custo financeiro para a organização, mas ainda assim é uma qualidade muito desejada de um profissional, independentemente do setor em que atua.

Portanto, ao ouvir uma crítica, procure todos os aspectos positivos que ela pode trazer. Se você conseguir focar apenas neles, evitando a tendência natural de confrontar o cliente ou esquivar-se do problema, todos saem ganhando – o cliente é ouvido, a empresa consegui retê-lo e o profissional aprende que, com flexibilidade e jogo de cintura, pode transformar um problema em aprendizado e resultados. Muito longe de ser um inimigo, um cliente insatisfeito pode ser fonte de informações valiosas para a melhoria da gestão.

"Se não puder se destacar pelo talento vença pelo esforço".

Dave Weinbaum

XR-5

Beleza, design ergonômico e alta performance.

A Righetto revoluciona os padrões de qualidade dos equipamentos para fitness com a Linha XR5, uma verdadeira ferramenta para empresários que desejam fidelizar clientes e conquistar mercado. Reunindo beleza, ergonomia, design e itens adicionais integrados, a Linha XR5 possui uma estrutura especialmente desenvolvida para superar todas as expectativas da sua academia e dos alunos.

Desempenho e tecnologia para superar expectativas.

CARDIO-R

Bem-estar para o seu aluno, segurança para você.

A Linha Cardio R é composta pelos melhores equipamentos cardiovasculares do mercado. De fácil utilização e manutenção, as esteiras, elípticos e bicicletas horizontais e verticais oferecem aos seus alunos excelentes opções de exercícios com segurança e a qualidade Righetto, que é a fabricante de equipamentos que mais investe em tecnologia no país.

RIGHETTO
FITNESS EQUIPMENT

Fábrica - Rua Itacuruçá, 568 • Jd. Aeroporto • Campinas/SP • 13056-094 • Fone: 19 3766-7600 • www.righetto.com.br

Carreira

Waldo Ferreira Costa
Capacitação e consultoria em Kettlebell Training
Tel: (61) 7815-9679 / 97*15042
Site: www.funcionalbrasil.com.br

O que está mudando com a chegada dos maiores eventos desportivos ao Brasil

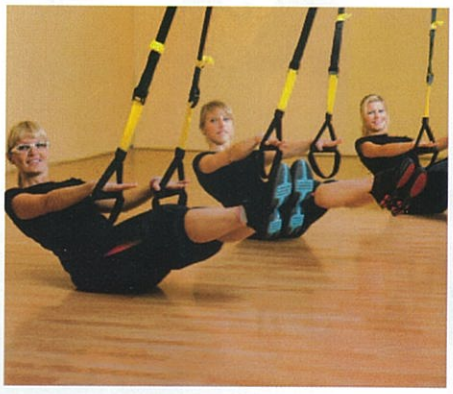
A Educação Física no país vem evoluindo a uma velocidade estonteante, e também muito perigosa, para os profissionais atuantes. Hoje uma matéria ou estudo que é publicado na internet pode ser facilmente acessado por smartphones, tablets ou notebooks e difundida a uma velocidade incrível. Mas existe um grande problema a ser enfrentado nesse tipo de situação, o foco. Com cada vez mais informações fornecidas pelo mercado, empresários e profissionais perdem facilmente o foco de seus negócios e literalmente "atiram para todos os lados" diminuindo significativamente sua chance de sucesso e de permanência no mercado que foi previamente selecionado. Peguemos como exemplo uma "novidade" que está chegando ao Brasil de forma rápida e desordenada, o Treinamento Funcional. Essa modalidade surge na medida em que o Brasil virou foco mundial em esportes, isso acontece, pois os dois maiores eventos desportivos do planeta serão realizados em nosso país ate 2016.

Como existe uma cultura diferenciada em outros países relacionada à prática de atividade física, vários vídeos e exemplos de exercícios são postados diariamente na internet, visando agregar ainda mais exercícios a um repertório já conhecido culturalmente por seus praticantes e pelos profissionais envolvidos na prescrição. Porém uma coisa tem que ficar clara, os exercícios postados serve como um parâmetro de execução, a técnica é prescrita por profissionais que investiram para se capacitar visando uma prescrição segura, eficiente e necessária para o cliente. Infelizmente no Brasil o que acontece na maioria das vezes é uma mimetização do que foi visto na internet, colocando nossos clientes em risco e a classe dos profissionais de Educação Física se voltando contra os exercícios contidos no Treinamento Funcional. Hoje posso afirmar categoricamente que o Treinamento Funcional veio para ficar, inúmeros estudos mostram a eficiência de prescrições pautadas na análise de movimento e correção de padrões motores na redução de lesões, na melhoria postural e no ganho de força dos indivíduos sujeitados a esse tipo de treinamento.

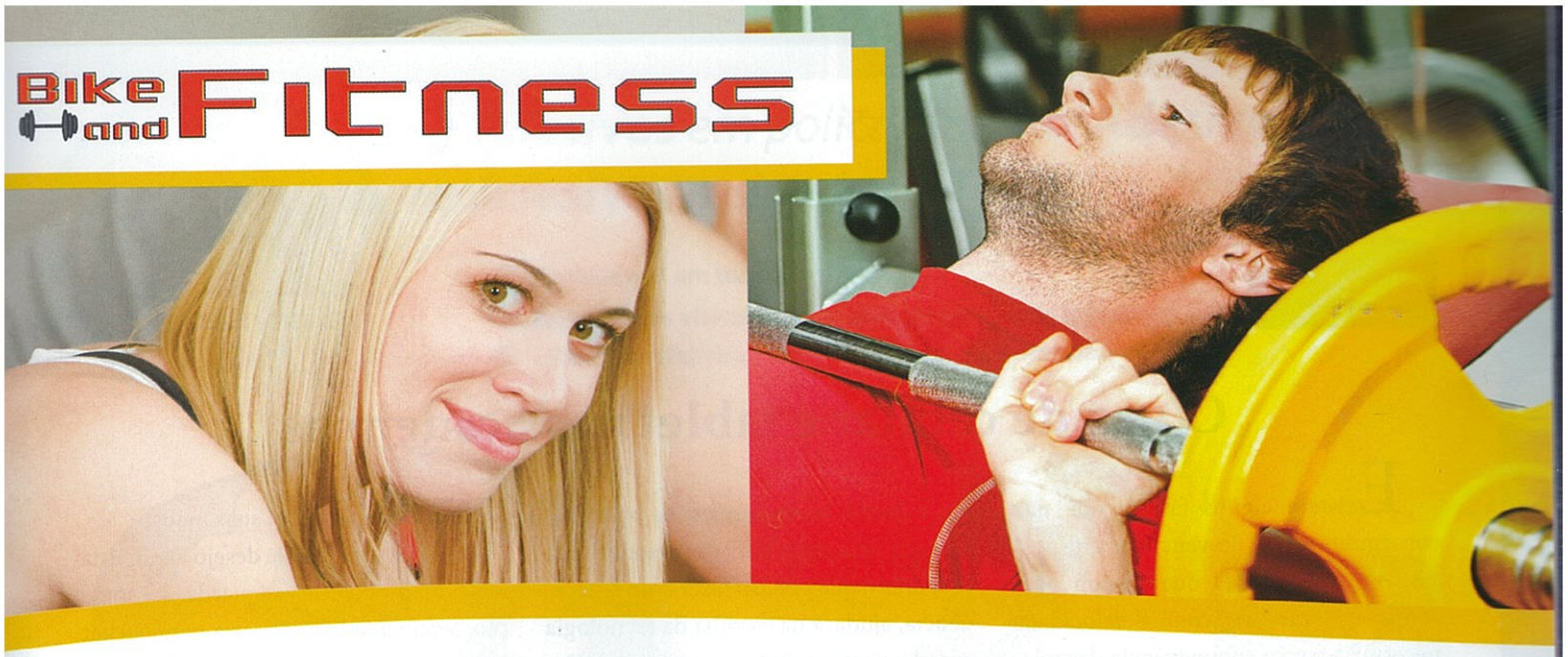
Uma das principais mudanças que irá acontecer na vida dos profissionais de Educação Física é a necessidade de se CAPACITAR constantemente, e ai que mora o perigo. Muitas empresas espertamente oferecem cursos com temas que estão em vogue, porém sem embasamento nenhum. Vários de meus colegas de profissão fazem um determinado curso e algumas semanas depois começam a ministrar aulas relacionadas ao assunto, apenas reproduzindo o que foi aprendido em um final de semana.

Empreendedorismo é a palavra do momento e por isso todos querem sua fatia de mercado, mas cuidado! Sem uma capacitação adequada o sonho pode virar pesadelo e estruturas criadas em cima de reproduções e mimetizações podem gerar prejuízos físicos a ponta mais fraca do processo, nossos clientes! Existirá ainda mais uma mudança drástica na Educação Física, a partir do momento que os profissionais mimetizadores pagarem um preço muito alto por sua falta de conteúdo, os outros profissionais criarão um senso de HUMILDADE e aprenderão a falar uma oração que mudará o rumo de nossa Educação Física: **"Não sei, mas vou procurar me capacitar para melhor te atender"**

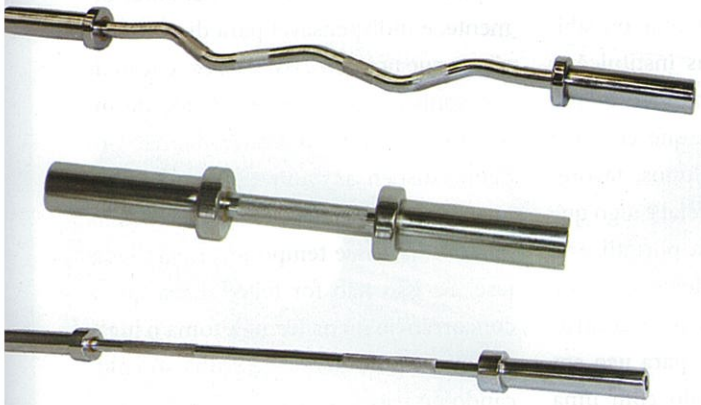
Pensem nisso!



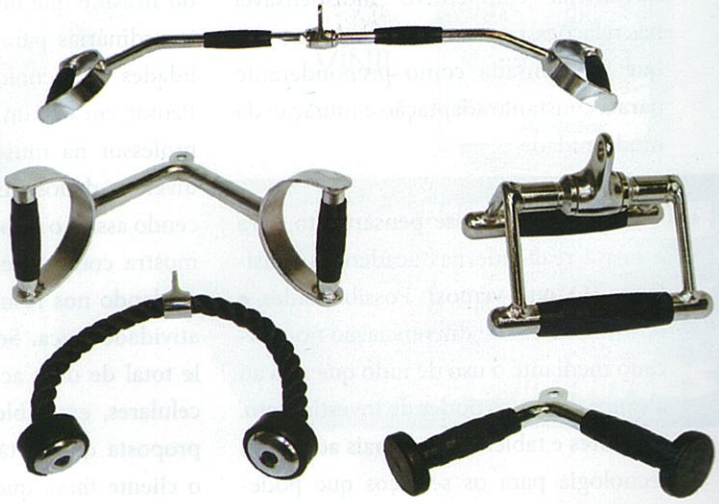
Bike and Fitness



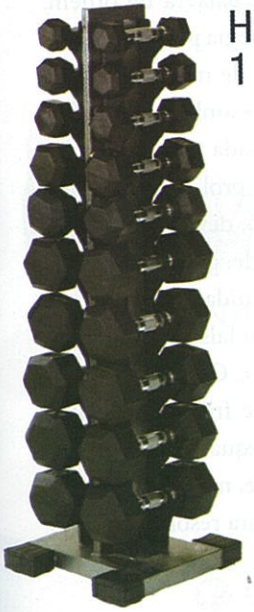
Barras olímpicas
em diversos tamanhos



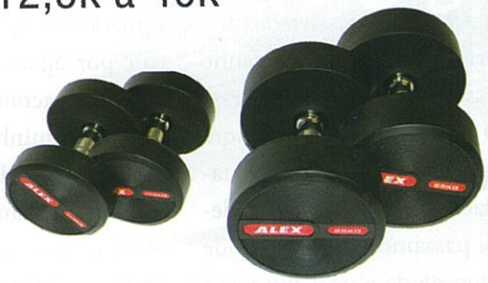
Puxadores com pegadas
anatômicas e emborrachadas



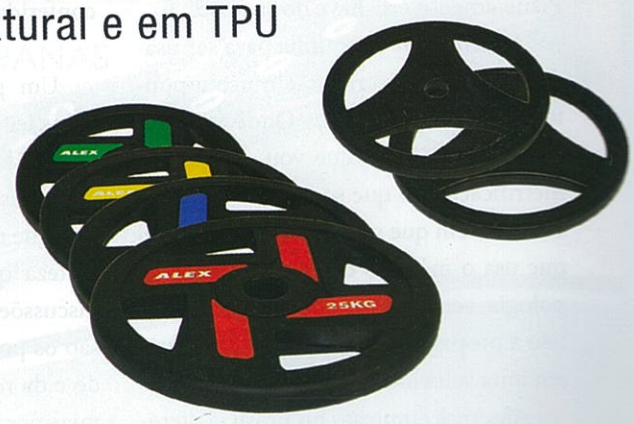
Halter sextavado de
1 à 10 kg



Kit's de Dumbbell em
TPU com 10 pares, de
12,5k à 40k



Anilha em borracha
natural e em TPU



Distribuidor Exclusivo ALEX CARDIO MASTER

www.bikeandfitness.com.br
comercial@bikeandfitness.com.br | 11 4551-2306
Rua Cândido Mendes, 50 - Jd. Moinho Velho - Cotia - SP

Ricardo Alexandre da Conceição Menezes
Professor de Educação Física
Tel: (81) 9968-5513
E-mail: ricardomenezes75@hotmail.com

O uso de celular e tablet nas academias

Existem alguns fatores que não conseguimos nos desvencilhar em nossas vidas, condições que vieram para somar e contribuir com a velocidade necessária para a sobrevivência das relações humanas, e a tecnologia é uma delas. Passou de uma inovação em algum tempo atrás para ser postulada como um diferencial competitivo indispensável nas relações, uma conectividade que tem que ser pensada como preponderante para a constante adaptação e mutação da modernidade.

Transferimos esse pensamento para a nossa realidade nas academias brasileiras. O que vemos? Possibilidades e oportunidades de diferenciação no mercado mediante o uso de tudo que está ao alcance do nosso poder de investimento. Celulares e tablet's com a mais adaptável tecnologia para os serviços que podemos criar e comprar. E como estamos usando essas ferramentas pensando em um benefício para o nosso cliente final? Planejamento é a chave do sucesso.

A tecnologia prontinha para ser usada, a ferramenta criada, e o uso a ponto de ser dado o start... Onde ficam as pessoas, o público que vou atingir, e a metrificação do que se implantou? Uma verdade tem que ser dita, a geração atual que usa o máximo do potencial da tecnologia, será a maior beneficiada, e com isso a propagação da informação se dará em uma velocidade inacreditável.

Algumas empresas no Brasil já oferecem ferramentas prontinhas que ajudarão e muito, as academias, os profissionais que nela trabalham os personais, etc. Preparar o que preciso fazer com antecedência, ajudará na escolha da tecnologia correta para a minha organização. Um exemplo bem sucedido para tudo isso, é a Qualyfit, uma empresa Pernambucana, que atende academias em vários estados do Brasil e que desenvolve soluções extraordinárias para incrementar possibilidades de tecnologias nas instituições. Pensar em ter um tablet na mão de um professor na musculação, que controla diversos dados de seus alunos, favorecendo assim o setor comercial é algo que mostra como a tecnologia portátil está ajudando nos resultados dos centros de atividade fisica. Softwares para controle total de uma academia, para uso em celulares, em tablet's... Tudo com uma proposta que fortalece as relações com o cliente final, que favorece o trabalho interno, aceleram a transposição da informação e facilita a análise a partir dos dados colhidos. Vale à pena dar uma conferida.

Um ponto pode até ser levantado pelos leitores dessa matéria, que está relacionado diretamente à frieza das relações causadas pelo uso excessivo de tudo isso que é ofertado no mercado, e tenho certeza que isso é pauta para diversas discussões. O que desejo ressaltar aqui são os pontos benéficos do uso adequado e da realidade visualizada nas academias por onde passamos, onde a grande maioria está conectada e usufruindo da tecnologia que está em suas mãos.

Um ponto final que desejo expor está relacionado com a vanguarda, a inovação, a velocidade necessária para chegar à execução de um projeto que o uso da tecnologia seja o motor primário. Muita coisa quando não fica somente no papel, por vezes, demora demais para sair dele. O planejamento, como já citei anteriormente, é indispensável para diminuir os riscos que possam existir na execução de um sonho, e como a velocidade da informação está muito acelerada, não podemos dispensar muito tempo para tirar as ações das planilhas. O segredo está na descoberta desse tempo ideal para cada fase. Se isso não for feito, acaba que a concorrência sai na frente e toma o lugar de tudo aquilo que você vinha só colocando no papel.

Mãos a obra é a palavra de ordem. Usar de toda a tecnologia portátil na atualidade é o que tem de mais veloz para alavancar um sucesso sonhado. Uma ferramenta nunca pensada para ser usada nessa tecnologia em prol do sucesso de seu empreendimento, deve ser buscada. Essa descoberta pode gerar excelentes frutos, mas alguns cuidados devem ser tomados: um piso em falso, e tudo pode cair por água abaixo. Gerencie tudo o que criar, acompanhe friamente, avalie, defina o caminho adequado sempre. Um problema gerado hoje, não pode ser deixado para amanhã para resolver.

Sucesso e conecte-se!

→ **Adesivos** em policarbonato, **Adesivos** em vinil **Adesivos** resinados & **Teclados** de membranas

- **Atendemos em todo brasil**
- **Agendamos visitas para desenvolvimento de layout em sua empresa**
- **Lideres em fabricação de teclados de membrana**

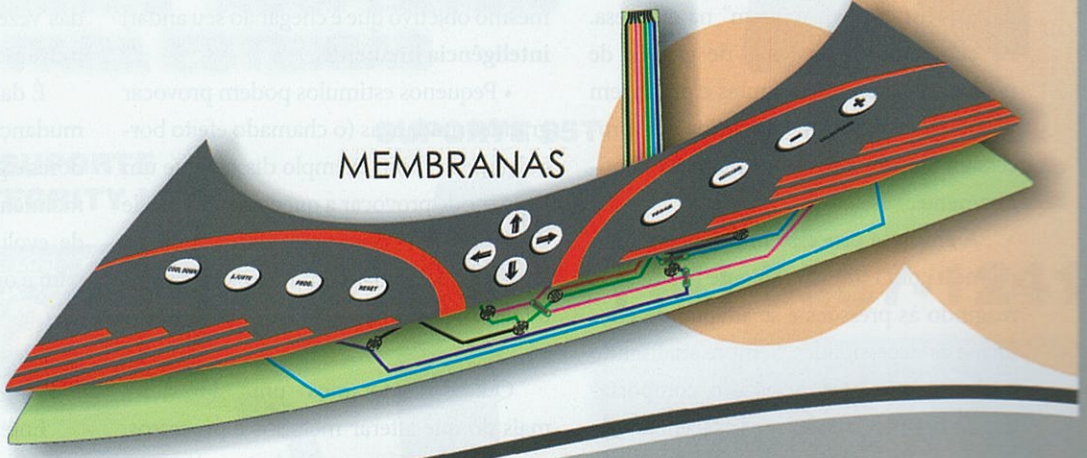
PROFISSIONAL

PLOTTER

POLICARBONATO

VINIL

Agende uma visita com um de nossos representantes



MEMBRANAS

BRASMEDICAL
Soluções para Saúde

RESINA

Contato:
Tel: (16) 3969-2620 /3969-6877 / 3628-4259
sa@saembalagens.com.br

Endereço:
Rua Itanhaém, 1007
Vila Carvalho - Ribeirão Preto-SP

Luis Perdomo
Administrador, palestrante e criador do Acade
Tel: (11) 5512-2290
Site: www.acadesystem.com.br

O caos que organiza

Todos os novos modelos de gestão por processos, de mudança contínua por competências, esbarram em algum momento no que chamamos Cultura Organizacional. São os padrões de comportamento já estabelecidos, as crenças e os valores materiais, morais e espirituais que formam essa "cultura". É esta "cultura" que funciona como uma "cola" entre as pessoas da mesma empresa, sendo corriqueiramente aprendida ou ensinada diariamente de maneira informal, nas relações interpessoais. É claro que não existem manuais de crenças ou comportamentos em qualquer empresa. O conhecimento também é disseminado pelos mesmos mecanismos, na medida em que as pessoas se integram na organização.

É por isso que falamos em "tempo de ambientação" para os novos colaboradores, querendo dizer que esse período é necessário para descobrir "como funciona, para quem e quem é quem" na empresa. As companhias são feitas de grupos de pessoas que aprendem juntas e produzem ordem. São sistemas complexos que processam informações e se adaptam continuamente.

A empresa processa informações interagindo com o meio ambiente (mercado), reagindo às pressões e se adaptando conforme as necessidades. Sempre analisando e observando tendências e o comportamento dos mercados, as novas tecnologias, índices econômicos, o comportamento dos concorrentes, a conjuntura política, etc, cada informação podendo gerar algum tipo de adaptação interna.

Sucessivas adaptações levam a uma transição de fase, uma evolução, onde o sistema como um todo se acomoda num novo esquema de processamento de informações e operação. Neste sentido, está no limiar do caos. Uma inovação tecnológica como um novo CRM, também pode provocar transições de fase, pois altera as formas de relacionamento entre as pessoas e até seus objetivos.

• Dizemos que um sistema é inteligente quando adquire a capacidade de se autorregular. Assim, uma geladeira é "inteligente" enquanto consegue manter estável a temperatura determinada.

• Uma boa analogia para entender isso é um elevador lotado. Observe que quando você entra num elevador lotado, todos se mexem e buscam a melhor posição possível, mas ninguém dá ordens dizendo "você para lá ou você para cá". A coisa acontece naturalmente, pois todas as pessoas têm o mesmo objetivo que é chegar ao seu andar: **inteligência imanente.**

• Pequenos estímulos podem provocar grandes mudanças (o chamado efeito borboleta). Um bom exemplo disso é que um boato pode provocar a queda das bolsas de valores, assim como uma fofoca bem colocada pode acabar com nossos empregos ou reputação.

Quando adotamos uma inovação, mais do que alterar métodos e processos, o que estamos propondo é uma alteração na "forma de raciocínio" da organização: **uma nova estratégia ou forma de utilizar os mesmos recursos.**

Em um processo de inovação, o que acontece é que as regras mudam e ninguém sabe direito como tudo vai funcionar. À medida que o novo processo avança cada um vai percebendo seu papel no novo esquema das coisas, e as pessoas se tranquilizam, pois já se percebem engajadas no processo de inovação.

À medida que a informação e o conhecimento circulam com maior intensidade e coerência entre os membros do grupo, a inovação vai sendo consolidada e surge um novo paradigma.

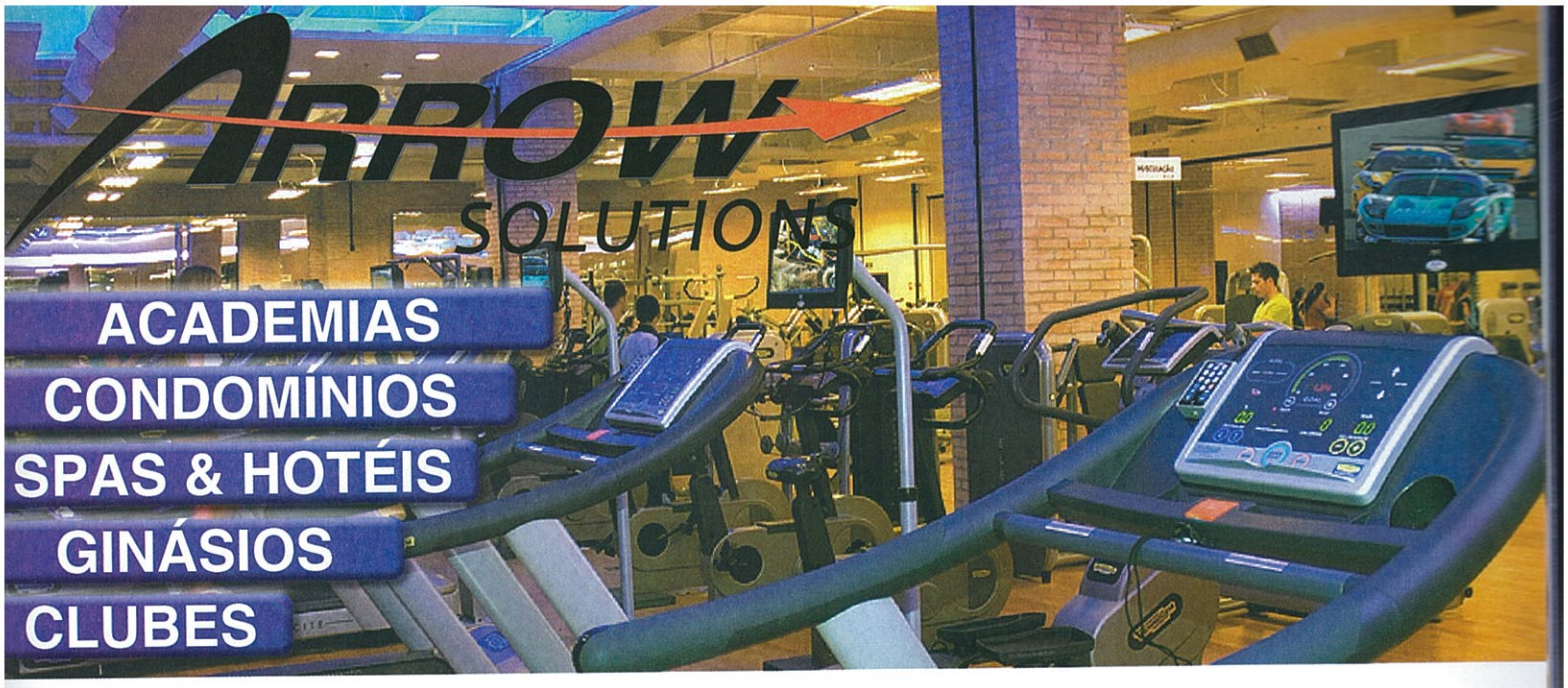
Geralmente, as inovações e novas estratégias são pensadas e definidas por um pequeno grupo no alto da hierarquia. As pessoas que serão afetadas têm pouca ou nenhuma informação (visão e missão) sobre os motivos e as necessidades que levaram os estrategistas a optar pelo processo de inovar. Sem essas informações essenciais, a tendência natural é que haja uma compreensão distorcida, na maioria das vezes pouco adequada, das causas da inovação e dos caminhos que ela irá seguir.

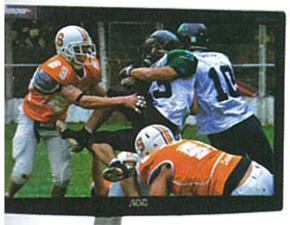
É daí que surge a enorme resistência a mudanças, vivenciada pelos empreendedores e gestores dentro das empresas. Normalmente, inovações não é um processo de evolução natural, onde todos participam e opinam.

Mas, sim, uma "pancada".

Entender como se estabelecem os vínculos entre as pessoas, as organizações e o mercado são hoje fundamentais para o moderno gestor ou empreendedor.

Até a próxima!





KIT LED FITNESS HDTV

TV INDIVIDUAL PARA ESTEIRAS E BIKES - KIT LED

Proporciona liberdade de escolha para assistir o programa de TV enquanto se exercita.

Tela com exclusiva proteção contra respingos de suor e impacto.

Pedestal com pintura eletrostática com regulagem de altura e ângulos.

Exclusivo controle remoto com entrada para fone de ouvido.

KIT WIRELESS III

ELIMINE O SOM DA SALA DE CARDIO - KIT WIRELESS

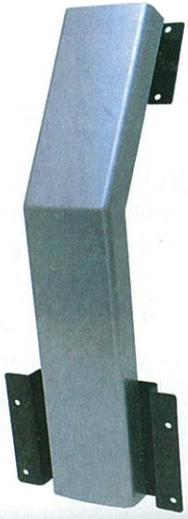
Sistema de áudio sem fio que envia o som da TV para receptores individuais instalados em esteiras, bikes e elípticos.

O aluno conecta seu fone de ouvido e ajusta o volume de acordo com sua necessidade.

SUPORTES ACOPLÁVEIS PARA ESTEIRAS

SUPORTE INTEGRITY LIFE

SUPORTE 95T



(11) 5587-1241

NOVOS MODELOS

www.arrowsolutions.com.br Av. Senador Casemiro da Rocha, 981 - São Paulo

Aline De Melo Costa
Diretora da AMAC ,Consultora da ETHOS.
Tel: (61) 9655 5951 / 8264 9219
E-mail: amac.qualidadedevida@gmail.com / aline.ethos@gmail.com

Profissional De Educação Física Investindo: Antes, Durante E Depois Da Formação;

Quando pensamos em investir a primeira coisa que nos vem à cabeça são $$$, mercado de ações, multinacionais. Mas como todos devem saber "tempo é dinheiro". Por esta razão, quando nos dedicamos a alcançar algum objetivo, estamos investindo.

Investimentos são compostos por: tempo; foco; dedicação e algumas vezes dinheiro.

Ser um profissional bem sucedido é o objetivo de todos, porém alcançar tudo que se deseja depende do quanto você investiu na sua carreira e em si durante a trajetória de sua vida.

Investindo ANTES: Os investimentos realizados antes da formação podem ser aplicados a qualquer pessoa em busca das respostas para as seguintes perguntas: Qual área de atuação eu escolho? Qual profissão? Faço vestibular para qual área?

Ao começar a pesquisar qual profissão ou área seguir iniciam-se os investimentos do futuro profissional. É hora de ler, visitar empresas e/ou locais que esse profissional poderá atuar. As palavras chave dessa fase são: tempo e dedicação.

O profissional de educação física tem diversas possibilidades de atuação, com isso as visitas e pesquisas desses "investidores" podem ser mais longas e abrangentes. Quando já estiver definido qual segmento da educação física quer atuar, as visitas ficarão mais centralizadas. Por exemplo, no segmento Fitness o investidor fará visitas a academias; clubes; estúdios; entre outros locais.

DURANTE: Parte dos investimentos a serem realizados durante a formação em educação física pode diferir de acordo com a instituição de ensino superior. Nas instituições podemos encontrar opções gratuitas de investimento, como por exemplo:

- Estágios (obrigatórios e remunerados) a partir de um determinado semestre, onde o estudante começa a vivenciar o mercado;
- Grupos de estudos em que estudantes e professores se reúnem para discutir temas ligados as áreas de atuação do profissional;
- Empresa Júnior, que são laboratórios de empreendedorismo, onde o estudante vivencia diferentes situações reais do mercado de trabalho.
- Monitoria voluntária nas quais o estudante, em parceria com os professores da disciplina, monitora e auxilia os demais estudantes de acordo com suas necessidades.

Algumas instituições de ensino superior possuem outras opções que podem ser enriquecedoras. Devemos manter o foco no que se pretende alcançar com esses investimentos. Outros possíveis investimentos que podemos encontrar o mercado são congressos, seminários, cursos, palestras e demais eventos que oportunizam o aprofundamento de informações e conhecimentos, outras possibilidades de atuação do profissional em formação e novas técnicas.

DEPOIS: Ao concluir as etapas anteriores acredita-se que já temos um profissional completo, isto é, formado e capacitado. Porém o ditado "conhecimento nunca é demais" é uma frase famosa pela sua veracidade.

Após a graduação é importante encontrar o foco principal da sua atuação profissional e é a partir desse pilar que começam os investimentos do depois.

O pilar principal pode ser único ou mais abrangente, mas precisa ser encarado com seriedade. As opções de investimento nessa fase são:

- Pós graduação (especialização, mestrado, doutorado);
- MBA;
- Outra graduação;
- Cursos técnicos.

Todas as possibilidades de investimento nessa etapa irão oportunizar a criação de novos degraus para alcançar os novos caminhos que o profissional pretende conquistar após sua formação.

Os investimentos realizados na etapa DURANTE são perenes. Não há motivos para abandonar os investimentos à disposição no mercado, o profissional pode e deve continuar investindo em congressos, cursos e afins. As informações, as técnicas e equipamentos sempre evoluem e manter-se atualizado é muito importante.

O profissional de Educação Física pode graduar-se em licenciatura e/ou bacharel, e essas formações delimitam suas áreas de atuação. Concluir as duas graduações possibilitará ao investidor vivenciar as diversas possibilidades da profissão durante a formação acadêmica e auxiliar a definir a sua trajetória enquanto profissional de Educação Física.

ESTEIRA ELÉTRICA PROFISSIONAL INCLINÁVEL

PH3500

Novos conceitos, novos padrões e
novos resultados.
O futuro começa agora!

marketing@physicus.com.br

PHYSICUS
A MARCA DE TODOS OS ESPORTES

Tel.: 55 (17) 3482-9500
E-mail: vendas@physicus.com.br
www.physicus.com.br

- Inclinação de 0 a 16%
- Velocidade de 1,5 a 18 Km/h
- 16 programas de treinamento predefinidos

Marketing Pessoal Aplicado Ao Personal Trainer

Paulo Amaral
Consultor de empresas, palestrante e coach
Tel: (11) 99585-8697
E-mail: contato@profpauloamaral.com.br

Estamos vivendo na era da informação, também conhecida como era digital, e a imagem é o diferencial para abrir ou fechar portas no mercado de trabalho, exigindo que o Personal Trainer se destaque motivo pelo qual é de extrema importância investir no marketing pessoal. Este é um conjunto de ferramentas que o profissional utiliza para fazer que os seus serviços e/ou produtos sejam conhecidos, apreciados e comprados pelo consumidor final, que é o cliente. É a capacidade de atrair e manter relacionamentos de forma permanente sem ser deselegante, para que, através e por meio deles, se realizem ciclos de atendimento de necessidades mútuas, gerando satisfação a todos, no aspecto pessoal (familiares, amigos, sociedade etc.) e profissional (equipe de trabalho, colegas, clientes, gestores, fornecedores, parceiros .

Para começar a construir uma imagem de sucesso, são apresentados, abaixo, sete etapas para desenvolver um Plano de Marketing Pessoal aplicado ao Personal Trainer:

1 - Estabeleça seus objetivos para atingir o sucesso:
Conheça a si mesmo (autoconhecimento): Qual a sua missão, visão e valores. Quanto mais compreender a sua essência, maiores serão as chances de escolher os melhores caminhos. Conheça suas força e fraquezas: Identifique os seus pontos fortes e quais competências (técnicas ou comportamentais) devem melhorar. Busque conhecimento, através de cursos, leitura de artigos científicos, livros etc. Organize sua agenda (administração do tempo): Horários das aulas e preparação delas, deslocamento, alimentação etc.
Defina o valor disponível para investimento. Defina os equipamentos e materiais necessários: Frequência, software, equipamentos e acessórios funcionais etc. Estime a quantidade de alunos que pretende atender.

2 - Identificar o ambiente e o público-alvo:
Fatores Geográficos: Conheça o mercado, regiões e local(is) de atuação (Academias, Clubes, Condomínios, Hotéis etc.). Fatores Demográficos: Identifique a faixa etária, sexo, renda e profissão dos clientes em potencial. Fatores Psicográficos: Identifique o comportamento e estilo de vida dos clientes. Fatores Comportamentais: Identifique os hábitos de lazer e consumo dos clientes; Especifique o perfil de atendimento: Individual, dupla, pequenos grupos, grupos específicos (obesos, idosos, gestantes etc.).

3 - Criação de identidade visual:
Procure um profissional para criação da logomarca e desenvolvimento do manual da marca. Registre o domínio do seu site e contrate um provedor de hospedagem.

4 - Procurar parcerias:
Estabeleça parcerias com profissionais da área da saúde (médicos, nutricionistas, fisioterapeutas etc.), empresas, clínicas, academias ou condomínios.

5 - Selecionar os meios de divulgação:
Cartão de apresentação, com telefones e e-mail para ser localizado facilmente. Uniforme personalizado (camiseta, agasalho etc.). Site pessoal, Blog, Redes Sociais, sites de compartilhamento de dados (exemplo: Google Drive, *Youtube, Google Agenda etc.). Assinatura digital (e-mail). Portfólio de apresentação com resumo das principais qualificações, experiência profissional,. Metodologia de trabalho, depoimentos, fotos etc. Newsletter (dicas de saúde). Envelopamento de veículos. Brindes promocionais (podômetro, squeeze, toalha, caneta, calendário, camiseta etc.).

6. -Ações de comunicação e marketing:
Determine o período de utilização dos meios de marketing, com base na análise do custo, impacto e seletividade da mídia.

7 - Desenvolver critérios de acompanhamento:
Padronização de formulários: anamnese, questionários, planilhas de evolução dos treinos com gráfico. Prestação de serviços complementares (mensal, bimestral ou trimestral): avaliação física e/ou funcional, orientação sobre bem estar e qualidade de vida etc. Prepare um fichário ou um arquivo para cada cliente, contendo informações sobre o histórico de cada sessão. Obtenha o feedback de seus clientes através de fichas (termômetros) de satisfação mensalmente.

Para o Personal Trainer, o plano de marketing pessoal trata-se de uma ferramenta de gestão adaptada do ambiente corporativo, fácil de ser implantado, que deve ser regularmente utilizada e atualizada, permitindo analisar o mercado, novas tendências e as expectativas dos clientes, definindo resultados a serem alcançados e formular ações.

Não espere pelas circunstâncias adequadas, comece hoje o seu plano de marketing pessoal!

Muito sucesso!

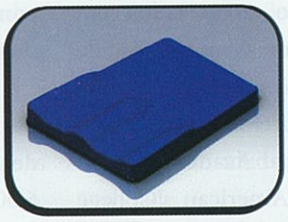
Não seja enganado com espuma injetada de baixa durabilidade.
Exija Borracha SOFT de ALTO IMPACTO

S.A.

GARANTIA DE 12 MESES NA BORRACHA

- Fazemos peças personalizadas sem custo de ferramental
- Peças sem costura e com alto padrão de acabamento
- Colocamos seu logo em alto relevo
- Processo de fabricação em termo-moldagem

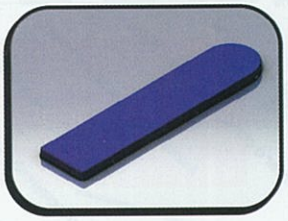
ASSENTOS



ENCOSTOS (RETOS E ANATÔMICOS)

CAPELAS

PRANCHAS



ROLOS

Cores

M - cores metalizadas

CÓD:		CÓD:	
01 -		19 -	
02 -		20 -	
03 -		21 -	
04 -		23 -	
05 -	M	24 -	M
06 -		25 -	
07 -	M	26 -	
08 -	M	27 -	
09 -		28 -	
10 -		31 -	M
11 -		32 -	
12 -		33 -	
14 -		35 -	
15 -		38 -	
17 -		39 -	
18 -		40 -	

Contato:
Tel: (16) 3969-2620 /3969-6877 / 3628-4259
sa@saembalagens.com.br

Endereço:
Rua Itanhaém, 1007
Vila Carvalho - Ribeirão Preto-SP

S.A.

Treinamento Funcional nas Academias

De acordo com especialistas e instituições nacionais e internacionais e, mais recentemente pesquisas realizadas pelo Instituto de Ensino e Pesquisa Mauro Guiselini, os ingressantes nos programas de exercícios, de acordo com suas metas/objetivos, são organizados em três grupos principais: Grupo 1 : saúde e bem-estar; Grupo 2: estética; Grupo 3: desempenho esportivo – lazer e alto rendimento. (National Academy Sports Medicine, 2008; American College sports Medicine 2006; Edward T. Holey & B. Don Franks, 2007;Centers for Disease Control and Prevention, 2003; American Heart Association, 2008; Instituto de Ensino e Pesquisa Mauro Guiselini, 2007/2011.)

Numa pesquisa realizada com 13.347 sujeitos, 6.070 homens e 7.277 mulheres, em relação aos objetivos dos alunos ingressantes em academias, realizada pelo Instituto de Ensino e Pesquisa Mauro Guiselini, em parceria com o Instituto RUNNER de Ensino e Pesquisa foi verificado que, de acordo com os resultados, 47% dos ingressantes têm objetivos relacionados à estética corporal – modificar a aparência física pelo aumento da massa muscular e diminuição da gordura corporal, é sem dúvida objetivos difíceis de serem alcançados. 33% têm objetivos "mais fáceis de serem alcançados, pois melhorar o condicionamento físico, se o ingressante tem baixo nível, em pouco tempo e sem muito esforço conseguira resultados satisfatórios. Bem-Estar Geral, para 19% não será difícil de alcançar.

Para atender os objetivos dos ingressantes, as academias tem procurado oferecer uma grande quantidade de modalidades de exercícios considerando, para tanto, não só os objetivos, mas, principalmente aquela ou aquelas que o cliente gosta, as suas preferências ou mesmo sugerindo aquelas que estão na mídia, como novidade ou uma nova tendência de mercado.

Diante da grande demanda, são mais de 20.000 academias no país, cerca de 6.000.000 de praticantes, a indústria do fitness tem produzido uma grande quantidade de produtos incluindo aparelhos, acessórios, vestimenta, livros, suplementos nutricionais, cursos de especialização para profissionais, principalmente, desenvolvendo novas modalidades de exercícios, tudo com a finalidade de atender os praticantes, oferecer mais alternativas para manter o interesse e a motivação de se exercitar.

Entre as modalidades de exercícios oferecidas pelas academias, a Musculação, Yoga, Pilates, Bike Class, Hidroginástica, STEP, JUMP e Corrida, podem ser consideradas como "clássicas", pois são praticadas há muito tempo, estão entre as mais preferidas pelos alunos. Os programas sistematizados – Body System e Fit Pró, também aparecem entre os preferidos e, em especial, aulas de ritmos e dança, combinações e variações tem seu público cativo.

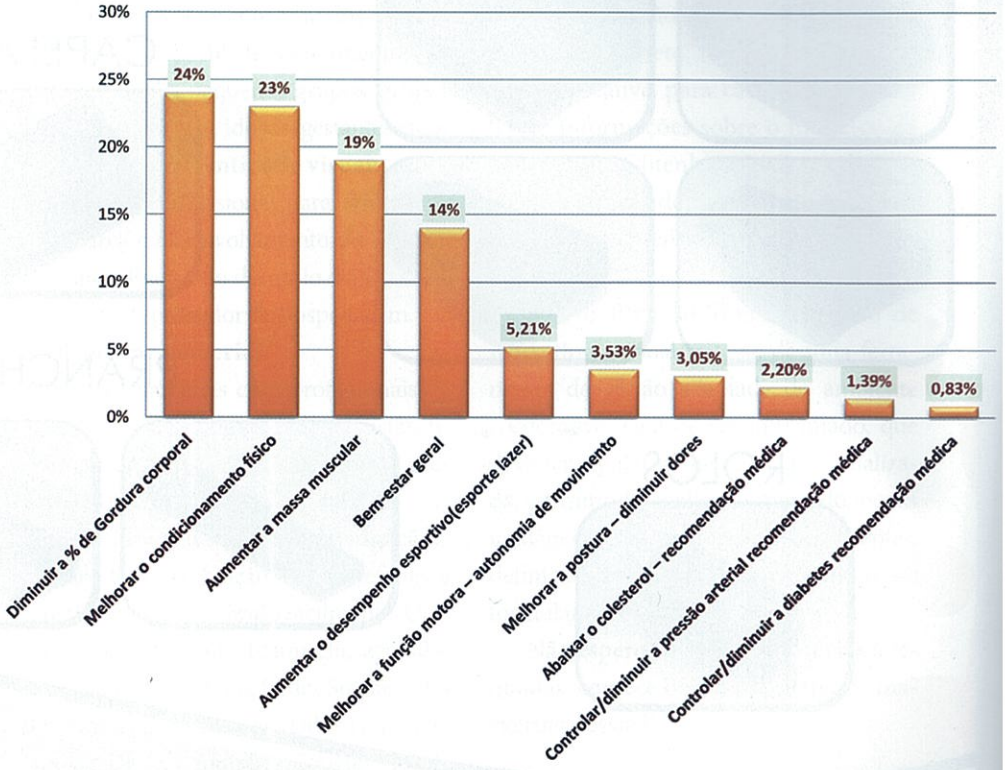


Tabela 1 – Objetivos dos ingressantes em academias de ginástica. Instituto de Ensino e Pesquisa Mauro Guiselini. São Paulo, 2012.

As mudanças nas salas de musculação

Bem recentemente, na sala de musculação o Treinamento Funcional & CORE, e o Treinamento em Suspensão estão fazendo parte do programa de treinamento como a mais nova tendência, Diante de tantas mudanças, ao que tudo indica as novas salas de musculação, até bem pouco tempo repletas de maquinas "monoplanares e monoarticulares", aparelhos computadorizados com possibilidades de se conectar com os Iphones, com telas de plasma e memória para armazenar o treinamento tem, agora, ao seu lado, máquinas muito simples que possibilitam a realização de exercícios multiarticulares, multiplanares – muito parecidos com as atividades cotidianas e esportivas – é à volta ao simples!

Estamos presenciando o ressurgimento de aparelhos simples que possibilitam a execução de exercícios básicos - denominados funcionais, que são realizados com auxilio de acessórios muito antigos (revitalizados) – o velho e reinventado medicinebol (hoje ele pula), o jurássico ketlebell, a banda elástica (nova versão da antiga câmara de bicicleta utilizada nas aulas de ginástica dos anos 50) e sem contar, as cordas de amarrar navio. As gaiolas, compostos de torres, escadas e pontos de ancoragem permitem a volta do treinamento em grupo, utilizando como método de treinamento o antigo e eficiente **Circuit Training.** É o antigo revitalizado, reinventado, é o novo!

No novo conceito de treinamento integrado as salas de musculação são organizadas em espaços bem definidos: cardiovascular (esteiras, bicicletas, elípticos, entre outros) – aparelhos (pulley, supino sentado, mesa flexora, leg press deitado, etc...) – peso livre (barras, dumbles, etc.) – espaço funcional (aparelho funcional com cabos, gaiolas com ancoragem, ancoragem para treinamento suspenso, acessórios funcionais – medicinebol balance disc, caixas de saltos, etc..)

As mudanças nas salas de ginástica em grupo

As mudanças também estão ocorrendo nas aulas em grupo onde o Treinamento Suspenso em Grupo, Circuit Training Funcional, ZUMBA , Power CORE e MMA, são as novas modalidades. As aulas de bike class continuam tendo bastante procura, é simples, de fácil execução e possibilita um alto gasto calórico. As novas salas de ginástica em grupo têm acessórios utilizados nos treinamentos de lutas – sacos, luvas, cordas, pontos de ancoragem para o treinamento em suspensão e bandas elásticas.

Aulas simples, intensas, de fácil execução, com alto gasto calórico parecem ser as mais preferidas.

Treinamento eTreinamento Funcional

Motivo de muita controvérsia entre os profissionais de educação física, já praticada há muitos anos pelos fisioterapeutas, com a finalidade de reabilitação, o treinamento funcional aplicado no treinamento esportivo e nos programas de condicionamento físico já acontece à cerca de 10 anos no nosso país. Nos EUA o precursor do treinamento funcional, há cerca de 30 anos, Gary Gray tem publicado inúmeros trabalhos sobre o assunto.

A definição do que é treinamento funcional é muito discutida, de certa forma controvertida, pois, na literatura especializada, encontramos diferentes conceitos. É composta de duas palavras combinadas, porém, cada uma delas, tem um significado próprio. Vejamos o significado das palavras treinamento e funcional.

Conceito de Treinamento

Treinamento, de acordo com Barbanti (2005) é todo programa pedagógico de exercícios que objetiva melhorar as habilidades e aumentar as capacidades energéticas do individuo para uma determinada atividade.

Treinamento, para Gomes (2009) pode ser entendido como a repetição sistemática de ações musculares dirigidas, com fenômenos de adaptação funcional e morfológica, visando à melhora do rendimento.

Segundo Lopes et al (2010), alguns autores de treinamento esportivo também classificam e dividem as adaptações em funcionais (referentes ao incremento das capacidades biomotoras) e morfológicas (referentes à alterações na composição corporal, que no conjunto, denomina-se adaptações morfofuncionais.

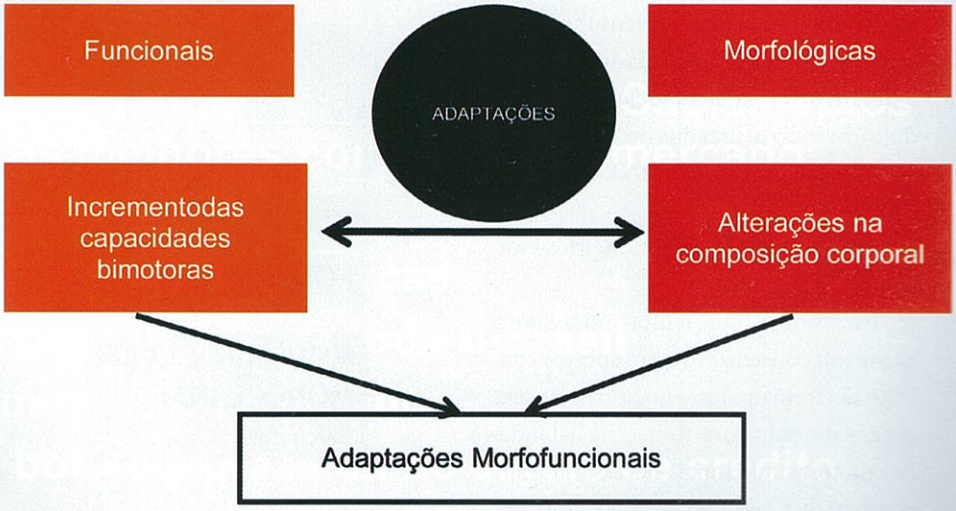


Fig. 1 Treinamento: adaptações funcionais e morfológicas

Conceito de Funcional

FUNCIONAL 1. Capaz de operar ou funcionar 2. Tendo ou servindo a um propósito utilitário; capaz de servir ao propósito para o qual foi projetado (Webster's Encyclopedic Unabridged Dicionary of theEnglish Linguage)

FUNCIONAL. Adj. cuja execução ou fabricação se procura atender, antes de tudo, à função, ao fim prático (Michaelis).

Conceito de Treinamento Funcional

Considerando os conceitos de treinamento, propostos por Barbanti (2005), Gomes (2009) e Lopes et al (2010) entendemos que durante uma sessão de treinamento, utilizada nos programas de aptidão física para a promoção da saúde & bem-estar, estética ou desempenho ocorre adaptações morfológicas e funcionais e, ao mesmo tempo, a aprendizagem e aperfeiçoamento das habilidades motoras funcionais cotidianas ou esportivas, dependendo dos objetivos específicos dos alunos.

Este é o propósito do Treinamento Funcional – adaptações e aprendizagem.

Considerando os conceitos de treinamento e funcional esta é aminha definição de Treinamento Funcional: **um programa pedagógico de exercícios multifuncionais (treinamento) que objetiva aperfeiçoar habilidades motoras e desenvolver capacidades biomotoras do indivíduo utilizadas no mundo real de movimento (GUISELINI, 2012).**

O Continuum do Treinamento Funcional

Para vários especialistas no assunto, existe um consenso comum sobre o conceito de Treinamento Funcional, ou seja, ele é elaborado para treinar as habilidades motoras funcionais necessárias para as atividades cotidianas e/ou esportivas, diferente dos exercícios de isolamento que treinam o músculo; treinar o músculo é diferente de treinar o movimento ((Check, 2000; Rubenstein, 2005; Clarck et al, 2008; Boyle, 2004; Santana, 2006, Gambetta, 2011; Guiselini, 2012).

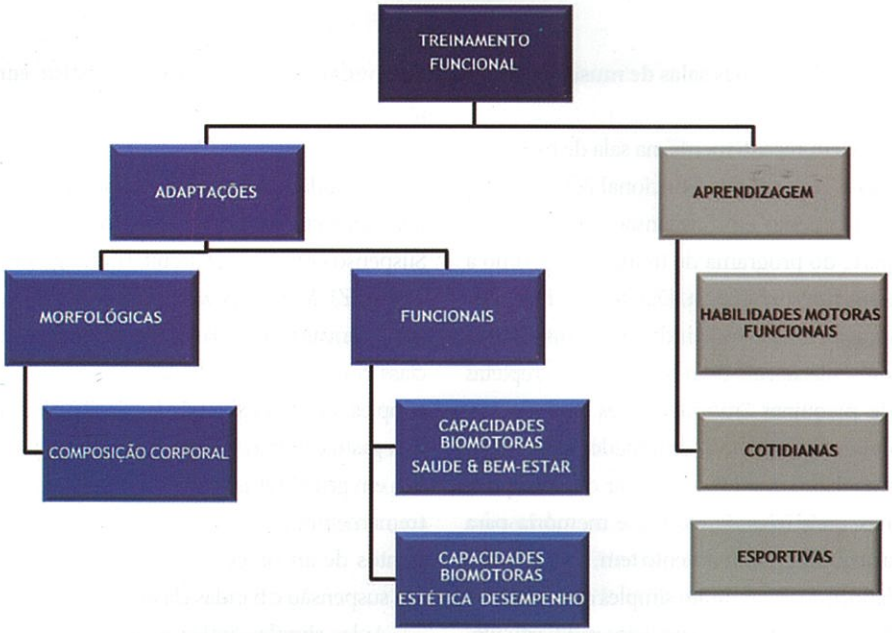


Fig. 2 Conceito de Treinamento Funcional: adaptações e aprendizagem (Guiselini, 2012)

O treinamento funcional, no entanto, é um termo que pode ser interpretado de forma equivocada por que todo movimento é funcional (vide conceito de funcional), a distinção deve ser focada na funcionalidade das habilidades motoras funcionais que, segundo Gambetta (2012), elas são específicas, no caso dos esportes. Assim sendo para orientar a aplicação da habilidade relativa às atividades cotidianas ou esportivas, pense em coloca-las num continuum, conforme o exemplo abaixo.

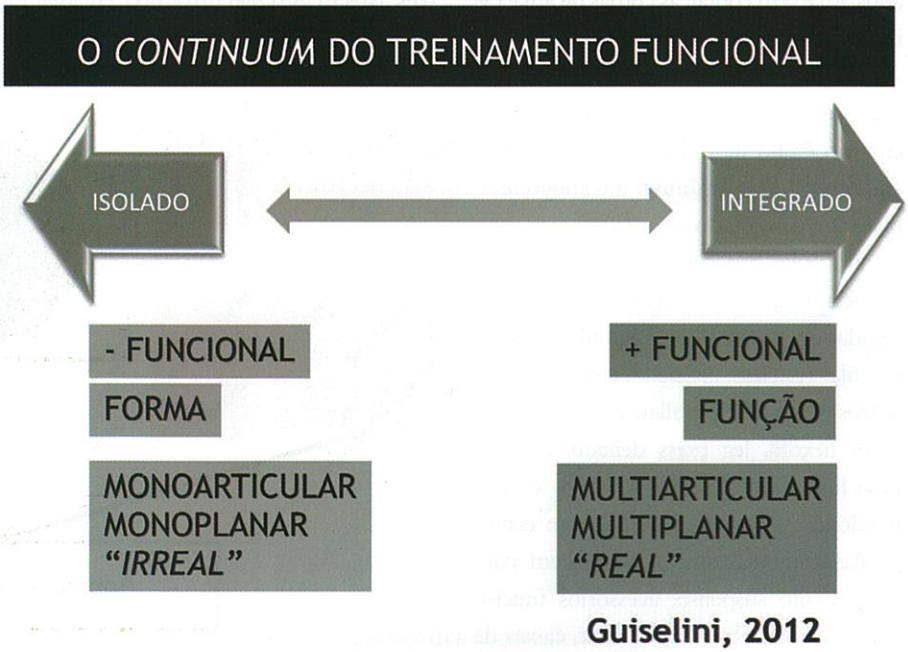


Fig. 3 O Continuum do Treinamento Funcional

Atacado CorpoPerfeito

Aumente sua receita e seu LUCRO com o melhor mix de SUPLEMENTOS

Acesse: atacado.corpoperfeito.com.br

E faça já o seu cadastro!

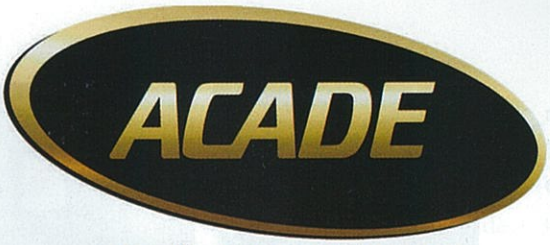
O Atacado CorpoPerfeito, o maior distribuidor de Suplementos do Brasil, possui as melhores condições do mercado:

- **Maior mix: 4 mil itens e 130 marcas**
- **Entrega rápida e gratuita para todo o Brasil**
- **Menor pedido mínimo do mercado**
- **Pagamento no boleto à prazo ou no cartão de crédito**

A mais completa solução para compras de Suplementos Alimentares no atacado.

EM ÉPOCA DE ALTA VOCÊ TERÁ MUITOS ALUNOS! E NA DE BAIXA COMO SERÁ?

Faça o download do leitor para o seu celular, abra o aplicativo e fotografe este código para que o conteúdo adicional seja exibido no navegador de internet.



GESTÃO DE ACADEMIAS

Se você deseja vender mais, aumentar a retenção, fidelizar seus alunos e crescer com planejamento e segurança independente da época do ano, associe-se ao Acade e faça da sua academia um negócio altamente rentável!

DEPOIMENTO DE ASSOCIADO

ACADEMIA DANDY

"No começo cheguei a duvidar do Modelo, mas ja no primeiro dia, constatei nas vendas dos planos que REALMENTE funciona! Hoje, 87% das matrículas são anuais."

José Carlos - Proprietário da Academia Dandy

TEL.: 5512-2290 / 2935-3411

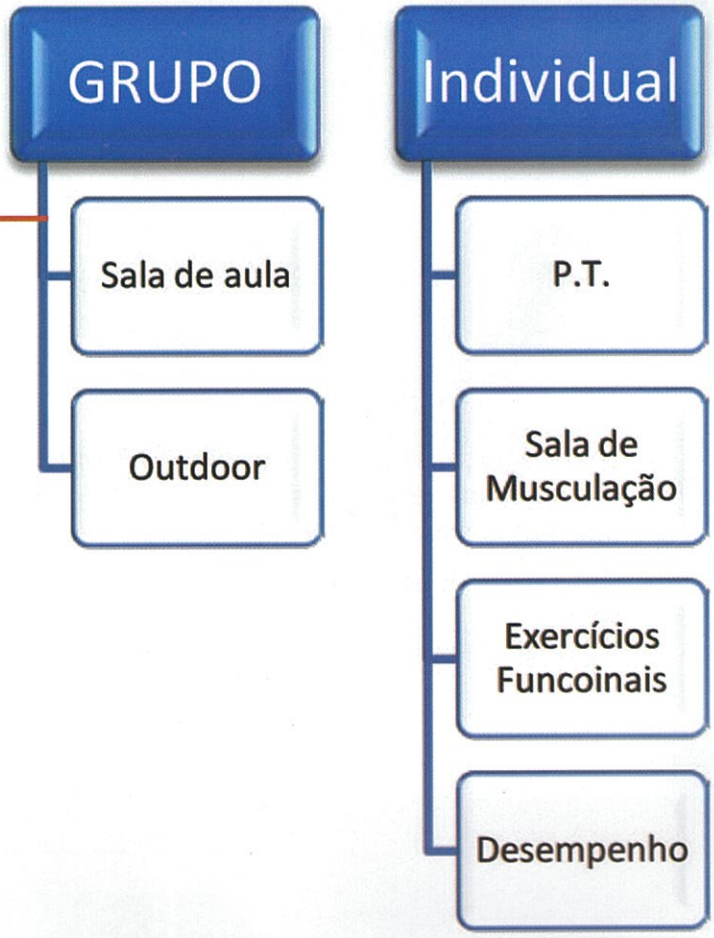
WWW.ACADESYSTEM.COM.BR

Para ilustra o continuum do treinamento funcional, elaboramos uma progressão de exercícios considerando alguns aspectos fundamentais, como por exemplo, o sistema de estabilização – ação da força da gravidade, posição do corpo – deitado, sentado e em pé, base de apoio – dois pés, um dos pés. Na sequencia proposta consideramos o modelo de exercícios propostos por Boyle (2011) denominado exercícios para a parte inferior – joelho dominante. O primeiro exercício – menos funcional, é o leg press deitado, a posição favorece a estabilização do corpo, sem a influência da ação da gravidade, uma vez que a coluna está totalmente apoiada no banco e o último – mais funcional o agachamento com uma das pernas (unilateral, apoio sobre um dos pés).

Ilustração 1: O continuum do treinamento funcional com exercícios para a parte inferior – joelho dominante.

A aplicação do Treinamento Funcional na Academia

A aplicação do Treinamento Funcional da academia pode ocorrer de várias formas, ou seja, em grupo ou individualmente.



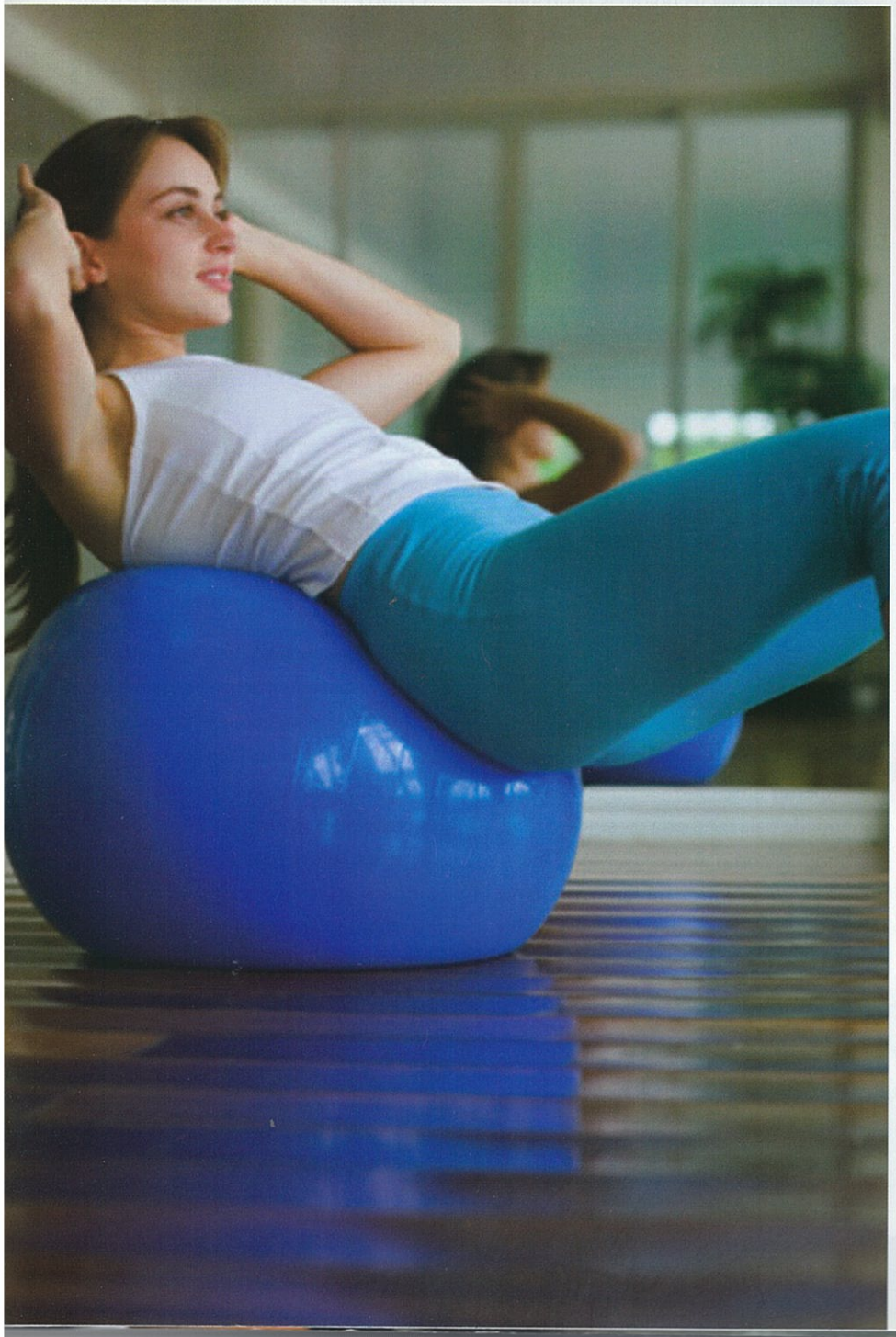
Uma nova abordagem para a aplicação do treinamento funcional é considerar os resultados obtidos na Avaliação das habilidades motoras funcionais básicas, movimentos básicos e do CORE. Inúmeras academias têm adotado esse sistema de avaliação para identificar os déficits de movimento, enfraquecimento dos músculos do CORE e mobilidade para, a partir da analise dos resultados, recomendarem a correção ou compensação dos déficits identificados.

Portanto uma das formas de aplicar o Treinamento Funcional é, primeiro, considerar as necessidades de movimento – correção dos déficits identificados durante os testes, como por exemplo, o aluno não realizou corretamente o

agachamento tendo em vista o encurtamento dos músculos envolvidos na dorsiflexão dos tornozelos (sóleo) e a instabilidade da coluna lombar. Para este aluno será recomendado exercícios específicos para corrigir os déficits identificados e ajuda-lo a executar corretamente a habilidade.

O Instituto de Ensino e Pesquisa Mauro Guiselini desenvolveu um programa denominado M.E.T – Avaliação Multifuncional, composto de 16 testes – habilidades motoras funcionais, movimentos básicos, CORE e encurtamento muscular- que possibilitam identificar os déficits de movimento, estabilidade e força do CORE, nível de flexibilidade muscular que propiciam informações para a prescrição do treinamento funcional.

Este procedimento pode aplicado pelo departamento de avaliação da academia, personal trainer ou mesmo pelo professor da sala de musculação, para adequar de forma individualizada o treinamento funcional ou qualquer outro tipo de treinamento.



Os princípios e técnicas do treinamento funcional também têm sido utilizados para elaborar aulas em grupo com a aplicação do método de treinamento denominado circuit training. As aulas têm a duração de 30 a 45 minutos e são compostas de 8 a 12 estações, com o uso de acessórios (medicinebol, escadas, cones, bandas elásticas, rolo, bola suíça, entre outros).

Considerações finais

1 - O Treinamento Funcional é uma excelente estratégia de ensino que está inserido no programa de treinamento oferecido pelas academias.

2 - Pelas suas características, diferente do treinamento de "isolamento muscular" ele tem como foco primário treinar as habilidades motoras funcionas, similares com as habilidades motoras cotidianas ou esportivas.

3 - O Treinamento Funcional não substitui as demais modalidades de exercícios "tradicionais".

4 - Treinamento Funcional não é sinônimo de treinamento sobre base instável; treinar instabilidade é um dos aspectos de um vasto expectrum de exercícios incluindo aqueles sobre balance board, balance disc ou outro acessório que possibilita instabilidade.

5 - Um mesmo exercício pode ser "considerado funcional para um jovem e não funcional para um idoso" -

Um Grande Abraço!

Por: Professor Ms. Mauro Guiselini

Cleber Junior
Tel: (41) 8458 - 2115
E-mail: prof.cleberjunior@hotmail.com
Site: www.cleberjunior.com.br

As novas tecnologias aliadas ao entretenimento Uma opção de marketing para academias

Se pensarmos em tecnologias, logo vem a nossa mente: inatividade física, gerando sedentarismo, obesidade associando várias doenças. Devido a isso, uma grande parte da sociedade não vê a tecnologia com bons olhos, empregando ação negativas as mesmas. O foco de uma parcela das academias de hoje, permeia na busca da qualidade de vida, fuga do sedentarismo, estética, o corpo belo, e muitas vezes não se preocupa com o "entretenimento" para a realização de tais atividades a fim de buscar uma melhora nessas metas.

Somos motivados a buscar uma academia para realizar um determinado exercício, atividade ou programa (Musculação, Bicicleta, Ginástica), muitas vezes por indicação médica, conselho de amigos, divulgação em massa pela mídia. Mas na verdade, não queremos realizar tais atividades, pois essa ação não partiu de nós (muitas vezes não partiu do sujeito), e sim, de influências externas. Pois para tal pessoa que não realiza atividade física alguma, ele precisa de um motivo extra, de algo que os entretenha.

Mas o que poderíamos observar e ressaltar são os benefícios que as tecnologias podem nos gerar como marketing em nossa academia. Hoje as tecnologias dos vídeos games estão além do que um dia pensaríamos que chegasse. Jogos mais reais, com gráficos que simularam a perfeita expressão facial e forma do corpo humano, jogos com movimentos corporais que simulam movimentos de esportes, jogos, atividade física entre outros.

Os avanços nas tecnologias contribuíram para o surgimento de uma classe de jogos desenvolvidos especialmente para a prática do movimento corporal. Neles, a dinâmica é desenvolvida para utilizar o movimento humano como dados de entrada, com intenção de aumentar o gasto calórico e interatividade. Desses avanços, surgiram no mercado de videogames o Nintendo Wii (Nintendo) e o Playstation 3 Move (Sony), ambos possibilita a interação corporal do jogador para o desenvolvimento do jogo por meio de controle sem fio. E também temos o Xbox 360 Kinect (Microsoft), já esse vídeo game é uma nova geração que possibilita o jogador interagir com o jogo, por meio do seu movimento corporal captado por uma webcam (câmera), sem a utilização de controle.

Com um crescimento espetacular principalmente na última década, a indústria dos jogos eletrônicos cresceu tanto que superou a extraordinária receita proporcionada pela indústria do cinema, consagrando-se como a indústria mais lucrativa no ramo do entretenimento moderno. Dentre todas as mídias (jornal, rádio, cinema, televisão) a dos jogos eletrônicos é aquela cujo ritmo de desenvolvimento avança de forma assombrosamente rápida. Atualmente o Brasil é o 4º maior país em número de jogadores, com o total de 35 milhões de usuários em 2011. Estando atrás dos EUA com 145 milhões, Rússia com 38 milhões e Alemanha com 36 milhões de usuários de videogame.

O fato é que embora os jogos eletrônicos componham parte do quadro de divertimento das crianças, são nos adultos que tem encontrado ampla aceitação. E como pensar no formato de entretenimento de adultos para utilização em academias?

Pense no diferencial se sua academia de dança, no hall de entrada, tivesse um vídeo game Xbox conectado com jogos de dança? Qual seria a motivação dos seus futuros alunos? Ou até mesmo os atuas antes do início das aulas? Ou até mesmo, se em uma aula de dança o professor(a) resolver fazer uma aula diferenciada, ligar o telão ou televisão, e conectar o videogame com jogos de dança e realizar com os seus alunos? Seria algo muito divertido e motivante. Os vídeo games não tomariam conta da aula do professor(a), e sim, seriam um material didático-pedagógico (como um CD de áudio) utilizado pelo professor(a).

Você tem artes marciais em sua acadêmica? Que tal utilizar o jogo do UFC para realizar um dia de treinamento para diversificar e posteriormente organizar um campeonato entre seus alunos?

Muitos ainda têm o pensamento de agregar ao videogame as denominações do "vilão" ou do "mocinho", mas o que queremos mostrar, não são os benefícios ou malefícios dos videogames, pois de utilizarmos eles ao nosso favor e na medida correta, poderemos obter um marketing positivo nas academias.

COMPARE E COMPROVE.
O MELHOR CUSTO-BENEFÍCIO DO MERCADO.

Frete grátis para todo o Brasil*

VISA MasterCard Cartão BNDES

* Limitado a R$700,00

Televendas:
0800-095 6991
www.equipilates.com.br

Equipilates
equipamentos & acessórios

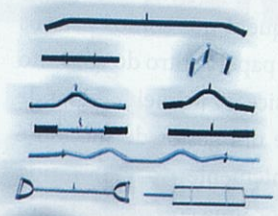
Nº 1 EM REFORMAS DE APARELHOS DE MUSCULAÇÃO
COM MAIS DE 120 ACADEMIAS REFORMADAS

OUTFITmixx

VENDA DE EQUIPAMENTOS NOVOS

Equipamentos, tatames, pisos especiais, boxe.
Acessórios esportivos, esteiras e bicicletas.
Reforma e manutenção de equipamentos.

Novos Reformados



Produtos Exclusivos
Para limpeza de tapeçaria, metalão, carenagem e Silicone.

Movement TECHNOLOGY

Suprema

FLEX FITNESS EQUIPMENT

Site: www.outfitmixx.webnode.com.br
E-mail: outfitmixx@ig.com.br
Msn: luci-mg@hotmail.com
Orkut: http://www.orkut.com/Profile.aspx?uid=1504325150664732913 9
Comunidade da loja: http://www.orkut.com/Community.aspx?cmm=51470910

Tel: (11) 3906-0860 / (11) 9712-1060

Thiago Villaça
Coordenador A! BodyTech
Tel: (21) 2527-2293
Site: www.thiagovillaca.com.br

O Gestor Tipo NET

A muito venho investigando o tipo de gestor que, de modo positivo, se eterniza nos corações de suas equipes, seus valores, suas atitudes, suas crenças e até mesmo suas motivações pessoais. De modo muito curioso e interessante esta investigação me levou ao lado obscuro e ineficaz da gestão de pessoas e que, acreditem ou não, é praticado por 80% das pessoas que estão em posição de liderança nas empresas fitness. De maneira bem utópica parece que existe uma relação extremamente intima entre ser bem sucedido e ser um desastre, ser uma empresa de sucesso e ser uma organização sobrevivente.

Quando me refiro ao termo extremamente intimo gostaria que o leitor entendesse como algo muito sutil, quase imperceptível ao sentimento humano, mas que determina quem nós somos para os outros e o nosso papel dentro do contexto da Educação Física. A primeira e grande característica de um gestor de sucesso é que ele, diferentemente do gestor tipo NET, não luta por uma coisa, ele luta por uma causa! Existe uma grande limitação em conquistar uma "coisa", ganhar uma "coisa" ou alcançar uma "coisa". Mas o que eu quero dizer com a palavra "coisa"? Uma coisa é tudo aquilo que você toca, que você vê, literalmente algo concreto, que pode colocar na mão, colocar no bolso, olhar, sentir o gosto, etc. A grana da meta batida é uma coisa, uma folga na semana por trabalhos excepcionais é uma coisa. E qual é o problema em querer uma "coisa"? As "coisas" perecem, acabam, não preenchem, não possuem valor nem conteúdo emocional. Quem trabalha por dinheiro trabalha por uma coisa, quem trabalha para ter reconhecimento, quem faz tudo esperando algo em troca faz por uma coisa. Nesta investigação pude compreender que, de alguma maneira, as escolhas que fazemos dando prioridade nas "coisas" se voltam contra nós. É o exemplo clássico do executivo que é milionário e todas as suas empresas extrapolam recordes de faturamento atrás de recorde, mas de alguma forma ele sente um tremendo vazio em seu coração e inevitavelmente chega a pergunta "pra que tudo isso?". Até ai o cenário já é bem desfavorável para adoção do modelo "tipo NET" (coisa) de gestão, mas inexplicavelmente o gestor decide acreditar que esta é a melhor forma de motivar o seu funcionário e não percebe que entregar uma "coisa" para as pessoas com o intuito de alcançar algum resultado (meta) é o mesmo que adestrar o seu funcionário.

Pior ainda é a supervalorização do quanto esta "coisa" pode ser importante para alguém, quando na verdade, isso não vai fazer a menor diferença na vida de quem esta recebendo. Discursos do tipo "vocês não querem ganhar um dinheiro a mais no fim do mês?" ou então "deve estar todo mundo com as contas em dia, não é?"são discursos vazios, sem significado e sem nenhum valor agregado. A promessa de um aumento de salário (coisa) não realizada é o que menos importa, o que realmente tem valor são as palavras do gestor ou o compromisso (causa) dele em conseguir o que prometeu. Não sei o leitor, mas não quero alguém trabalhando na minha empresa para pagar as suas contas, não quero alguém do meu lado para ganhar uma "grana a mais" no fim do mês. O gestor de sucesso faz com que as pessoas trabalhem para um propósito, por uma causa, para algo que faça algum sentido na vida das pessoas. Tudo que é de sucesso esta embasado em uma causa e esta causa precisa estar voltada para ajudar as pessoas e desenvolver o próximo, "inspirando uma geração" era o tema dos jogos olímpicos de Londres 2012. "não estamos preocupados com títulos e sim em formar talentos" dizia o ex-técnico do Barcelona, Guardiola. O "gestor tipo NET" só esta interessado no quanto vai ganhar ($$) com as ações e decisões tomadas.

O "gestor tipo NET" esta constantemente enfrentando os mesmos problemas (como motivar a equipe, como atender melhor os clientes, como diminuir a quantidade de reclamações e etc.). Já o gestor de sucesso esta preocupado em formar alguém para o seu lugar, pois ele sabe que esta é a maneira mais eficaz de desenvolver sua equipe. O "gestor tipo NET" é quase uma hortaliça! No seu trabalho ele só lida com Pepino e Abacaxi! O cara é incapaz de olhar para o aprendizado que determinada situação pode lhe oferecer, por que ele não agüenta conviver com os problemas. Problema para ele é um sinônimo de perda enquanto que para o gestor de sucesso os problemas são sinônimos de oportunidades e desenvolvimento. O "gestor tipo NET" não entende o valor das pessoas na organização. Para ele o que realmente tem valor é a esteira do setor cárdio, o aparelho de musculação, a bike de indoor etc. Para o gestor de sucesso as pessoas são o diferencial competitivo do seu negócio e é por elas e para elas que ele vai trabalhar.

SKAVUSKA!

As vendas cairam?

As reclamações dos clientes estão aumentando?

Os problemas com colaboradores estão crescendo e você não consegue entender os motivos?

A T&DFitness pode lhe ajudar.

Soluções Empresariais

Não perca tempo e entre contato com nossa equipe, será um prazer ajudá-lo e resolver os seus problemas.

Tel.: (11) 99585.8697

contato@tedfitness.com.br

SPORTMIX

CONSULTE: SEMI-NOVOS REVISADOS E COMPLETA LINHA DE ACESSÓRIOS

BIOMAX

www.sportmix.com.br • Fones: (11) 3733-2500 / 3733-2200

Adriano Pires Campos
Consultor em gestão sustentável
E-mail: apcampos@gmx.com

Tornando sua marca mais valiosa

Responda rápido: quantas empresas de fitness estão no ranking das melhores empresas brasileiras para se trabalhar? Quantas empresas de fitness estão associadas ao Instituto Ethos, carro-chefe do movimento de gestão sustentável no Brasil? Quantas empresas de fitness ou redes de academia passaram por treinamentos de governança corporativa em 2012?

Caso não saiba as respostas, não se preocupe, são perguntas que requerem alguma pesquisa e conhecimento específico sobre gestão sustentável. Contudo, comece a se preocupar caso não conheça o Instituto Ethos e seus indicadores de gestão socialmente responsável. Preocupe-se, também, caso não conheça os caminhos que levam uma empresa a ingressar no ranking das melhores para se trabalhar. E fique muito preocupado se, como gestor ou gestora, ainda não passou por um curso de governança corporativa.

Voltando às três perguntas iniciais, a resposta é bem simples: zero! Isso mesmo, nenhuma empresa de fitness figura entre as melhores para se trabalhar no Brasil, e olha que há rankings de micro até grandes empresas.

Nenhuma empresa de fitness está associada ao Instituto Ethos, o que significa um atraso e tanto em termos de conhecimentos básicos sobre sustentabilidade.

E duvido que alguma organização do ramo tenha passado por treinamentos de governança em 2012. Para não parecer radical, eu diria que esse cenário não é um zero absoluto, talvez eu desconheça empresas de fitness inovadoras. Entretanto, em minha experiência profissional, a pergunta que mais ouço revela o pensamento dominante: - mas gestão sustentável não tem nada a ver com a área de fitness, certo? E já estou cansado de responder: - Errado!

É improvável que exista, no Brasil, academias ou empresas de fitness cujos proprietários invistam parte de seus lucros, por exemplo, para remunerar funcionários bem acima da média salarial. Esse é um diferencial das melhores empresas do país e visa manter e desenvolver talentos profissionais no médio e longo prazo.

É improvável que existam academias que monitorem, avaliem e incentivem condutas éticas de seus fornecedores ou empresas terceirizadas. Pois empresas sustentáveis têm o radar ligado 24 horas por dia, para evitar que sua rede de relações comerciais cometa falhas de conduta que poderão, em última instância, prejudicar suas próprias marcas.

Esses são apenas dois exemplos que fazem parte do cotidiano das melhores empresas do Brasil e do mundo, mas que ainda estão distantes do ramo brasileiro de fitness. Isso não ocorre por acaso, mas é fruto da má formação dos cursos superiores de Administração, de Educação Física e áreas correlatas, ainda despreparadas para ensinar aquilo que mal sabem utilizar como ferramentas de gestão. Também é fruto do hábito de muitos gestores de administrar à moda antiga, acreditando que a fórmula sempre dará certo. Ora, se desse certo mesmo, inúmeras organizações de fitness estariam no ranking das melhores empresas brasileiras, o que não ocorreu até hoje.

Estamos no século onde a gestão sustentável integrou-se a vários setores da economia. Na área de fitness, quem ousar mostrará aos demais aquilo que inúmeras empresas já perceberam na prática: gestão sustentável é mais lucrativa, tanto financeira quanto socialmente, pois valoriza a marca de um produto, atrai mais clientes e ainda ajuda a construir uma estrutura social mais justa. Cabe a você, gestor ou gestora, decidir se pegará essa onda ou permanecerá nas águas calmas da gestão tradicional, onde nada mais acontece. EF

só squeeze

(28) 3520-1019
www.sossqueeze.com.br
contato@sosqueeze.com.br

Nova Linha de Coqueteleiras
Personalizadas com a sua Marca
Pedido mínimo de 50 peças

Além de Squeezes plásticos,
térmicos e de alumínio.

SELEÇÃO E RECRUTAMENTO PARA
PROFISSIONAIS DO MERCADO DE FITNESS

Precisando de ótimos coordenadores,
professores, estagiários, gerentes e
consultores de vendas e atendimento?

fitness mais
Consultoria e Educação em Fitness
www.fitnessmais.com.br

Sensei Ronaldo Cardoso
Equipe BARBOSA JIU-JITSU & MMA TEAM.
E-mail: senseironaldocardoso1970@hotmail.com

JUDÔ para CRIANÇAS

Inúmeros sãos os fatores que conduzem a criança à prática do Judô. Muitas vezes atraídos pelos amigos, outras, por recomendação médica, com o objetivo de corrigir problemas clínicos e ou neurológicos, e também incentivados pelos Pais, com o intuito de contribuir na formação da personalidade e na continuidade do processo educacional. Enfim, de qualquer forma há a certeza de todos de que o Judô é uma das atividades de maior reconhecimento no campo pedagógico para a formação do ser. O Judô infantil em São Paulo vem a cada dia, através do crescimento do número de Instituições que desenvolvem esta modalidade, evoluindo no campo técnico-pedagógico e conseqüentemente, na conquista de resultados na área de Treinamento. Quanto ao aspecto técnico-pedagógico, é importante destacar a indicação de Professores com Formação Acadêmica para o desenvolvimento do trabalho de base na equipe da Federação. Na área de treinamento, vale registrar a percepção daqueles profissionais que trabalham com esta faixa etária, pois é praticamente impossível formar atletas de alto nível na fase adulta, caso haja negligência no trabalho com as crianças. Aspectos básicos fundamentais não podem ser deixados de lado, em detrimento a caminhos mais rápidos para obtenção de resultados. A adequação do conteúdo ministrado nas aulas de Judô deve, acima de tudo, propiciar ao praticante uma abrangência de informações para que o mesmo possa escolher o caminho que deseja seguir. Quando a COMPETIÇÃO é o alvo do objetivo, é necessário identificar o potencial do praticante e submetê-lo a programas que atendam às suas necessidades bio-psico-fisiológicas. É importante não esquecer que o desenvolvimento atlético está ligado à maturação biológica e seguindo este raciocínio, sempre tratar as crianças como crianças. Em São Paulo, as competições vêm através do novo sistema de apuração adotada, apontar os melhores Atletas de nosso Estado a cada Campeonato. Os treinamentos conjuntos, promovidos entre atletas de diferentes agremiações e com o empenho dos Professores (Professor em Japonês se diz Sensei) das mesmas auxiliam na qualidade técnica dos praticantes e colocam o Judô de São Paulo, entre as três maiores Potências, na área Infantil, de nosso País. Benefícios da prática constante de Judô para crianças de ambos os sexos; Desenvolvimento harmônico, físico e mental, Controle Muscular, Disciplina, Concentração, Perseverança, Organização, Higiene, Respeito ao próximo e aos mais velhos, Reflexo, Flexibilidade, Tranqüilidade e Auto-Confiança. Na prática dos golpes, a criança aprende; Competir com honestidade, Ser humilde e reconhecendo os seus erros e acertos, Cair e Levantar e Recomeçar. O JUDÔ para CRIANÇA na idade PRÉ-ESCOLAR: Se o seu filho tem entre 4 e 7 anos, tem muita energia, é agitado e vive querendo lutar na escola, então ele precisa conhecer o JUDÔ. Esta ARTE-MARCIAL de origem Japonesa se diferencia das outras porque consegue atender crianças de todas as faixas etárias. Especificamente em idade pré-escolar, as crianças estão descobrindo o mundo, seu corpo e suas capacidades. Nesta idade é muito importante a estimulação psicomotora. Através do Judô a criança pode experimentar movimentos novos e diferentes, pode melhorar a coordenação motora, consegue ter um domínio corporal melhor para executar os movimentos e consegue ampliar o seu "acervo" com essas experiências. Essa possibilidade de conhecer novos movimentos, melhorar a coordenação e explorar o domínio corporal, tem uma influência direta com o aprendizado Escolar. Geralmente, crianças com bom domínio corporal, boa imagem motora e que exploram suas habilidades corporais, melhoram a sua auto-estima, sua autoconfiança e conseqüentemente isso reflete positivamente no rendimento escolar. A faixa-etária pré-escolar, que pode chegar até os 07 anos, é a idade em que a criança está mais apta para receber e assimilar os estímulos, tanto motores como intelectuais. Por isso crianças que tem estimulação positiva nesta idade, muito possivelmente, serão adultas com bom desenvolvimento motor, dinâmicos, ponderados, sociáveis, enfim pessoas de bom senso. Além disso, o Judô consegue interferir no caráter do praticante, uma vez que essa arte tem sua Filosofia voltada para o bem estar físico, mental e social. O Judô também auxilia aquelas crianças que são extremamente tímidas e tem dificuldade de socialização. Apesar de ser uma modalidade individual, prioriza o trabalho em grupo, a amizade e a disciplina. Neste caso, deve ser usado como um meio para desenvolver a criança, tendo como objetivo final vencer a timidez e melhorar os relacionamentos. Outro cuidado que se deve ter com a prática, não só desta modalidade, mas de todas, é com a competição precoce. O objetivo maior nesta idade é incentivar e fazer com que a criança tome gosto pela atividade física e a modalidade. Por isso é importante que a mesma participe de torneios e festivais, porém os pais e professores não devem incentivar a rivalidade e nem cobrar demais o desempenho de seus filhos, deixe-os se divertirem. O incentivo dos pais e professores após a competição é mais importante que o próprio resultado. O Judô atua desta forma como um meio para auxiliar o desenvolvimento das crianças, e sua prática deve refletir em casa, na escola e na vida social, possibilitando que seus praticantes tenham uma vida harmoniosa com seus semelhantes.

Agora!!! vai Treinar e divirta-se. Oss!!!

Dias 19, 20 e 21 de Abril
no Centreventos em Itajaí/SC

Seja bem-vindo à Expo Fitness & Sports 2013. A maior feira do segmento do Sul do Brasil.

Com mais de 7 mil m², o evento contará com expositores nacionais e internacionais, apresentando equipamentos de última geração e alta tecnologia para academias de ginástica, esportes e demais produtos que estão fazendo sucesso no exterior, além de também estar voltado ao público consumidor. Tudo para dar ainda mais força e gás aos negócios. Não perca. Chegou o evento para deixar você em forma e atualizado com o universo Fitness.

www.expofitnesssports.com.br

Giovana Guido
Nutricionista
Tel: (11) 9579-4556
E-mail: giovana.guido@yahoo.com.br

Alimentos Que Ajudam No Ganho De Massa Magra

É realidade de que não há um fator isolado para o ganho de massa muscular. Erra quem pensa da seguinte forma: "Preciso achar um suplemento que me faça atingir meu objetivo" ou "Preciso urgente procurar um treino novo na Internet, pois o meu não dá mais resultado" ou pior ainda: "O jeito vai ser usar anabolizantes...". Esse tipo de pensamento é o que leva a frustação de milhares de pessoas no mundo fitness, afinal, elas pensam que um fator isolado irá seus corpos milagrosamente. Quem acompanha meu trabalho sabe que essa missão não é tão fácil assim...

Canso de explicar aos leitores e clientes de que não há milagre, nem suplemento milagroso, nem treino, nem dieta de forma isolada que irá mudar seu corpo drasticamente. O que irá fazer você atingir seus objetivos é o conjunto: treino correto e pesado + dieta e suplementação adequada e descanso. Ao adotar essas mudanças em sua vida e rotina, os resultados começam a aparecer. Então esqueça os suplementos que prometem demais, as drogas que prejudicam a saúde e se esforce para atingir seus objetivos!

Porém, como a minha área é a nutrição, suponho que você já tenha um treino legal e esteja descansando bem, então, vou dar dicas de alguns **alimentos chaves que irão fazer toda a diferença em sua dieta e ajuda-lo a desenvolver mais músculos:**

1 - Aves e Peixes: Particularmente prefiro indicar as carnes brancas por serem mais magras e de mais fácil digestão do que a vermelha, então, o indivíduo pode comer maiores quantidades evitando nutrientes ruins como as gorduras saturadas. Inclua em sua dieta diária peito de frango, peru, chester e todos os tipos de peixes, assim, você terá um excelente aporte de proteínas magras;

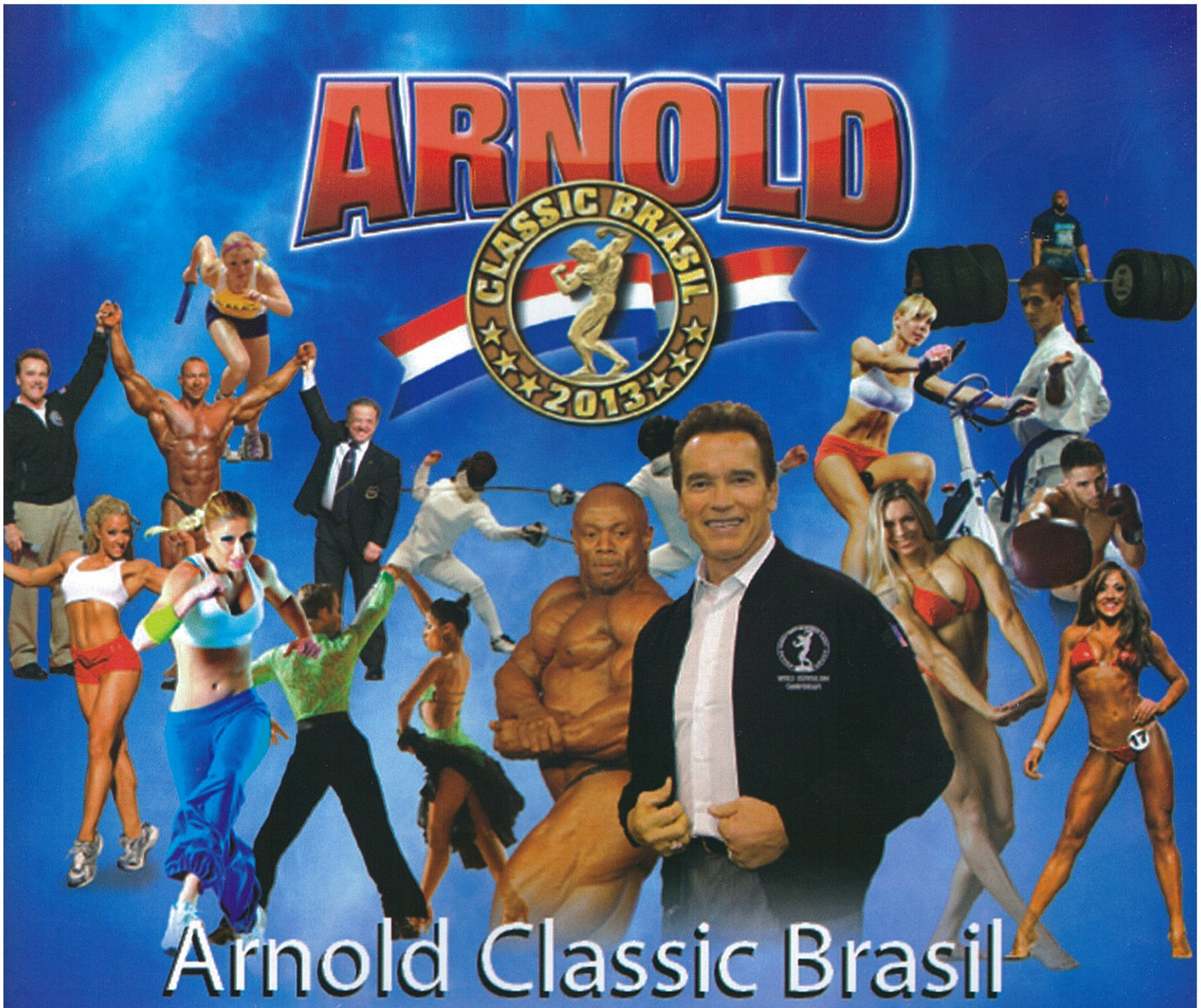
2 - Cereais integrais: Podem ser na forma de pães, torradas, biscoitos, cookies, grãos ou cereais mesmo. Os carboidratos bons (integrais) ajudam no fornecimento de energia p/ treino e recuperação e também são responsáveis pela formação de glicogênio que é a reserva de carbos no músculo. O glicogênio é considerado massa magra e ajuda a aumentar o volume muscular também, então, consuma esses alimentos ao longo do dia;

3 - Iogurte: O iogurte é mais bem tolerado e aceito por todas as pessoas, mesmo aquelas que têm intolerância à lactose (em alguns casos mais leves). Por ter sabor e ser mais gostoso que o leite puro, ele pode ser usado nos intervalos de refeições e antes de dormir, sendo uma alternativa às barras de cereais e frutas, pois o iogurte além de fornecer carboidratos, também fornece proteína e cálcio, tornando-se opção mais saudável e completa para quem deseja ganho de massa;

4 - Oleaginosas: As castanhas, amendoim, amêndoas, nozes, pistache, etc. são excelentes para ajudar no aporte calórico de forma saudável, afinal, são fontes de gorduras boas. Inclua-as em seu cardápio diário e irá descobrir que além de ajudar no ganho de massa, o consumo moderado não fará com que você acumule gorduras! Elas podem ser usadas no lugar de carboidratos ruins: bolachas água e sal, salgadinhos, pão, petiscos, etc.;

5 - Gordura de coco: Outra fonte de gordura boa e de rápida digestão que você pode incluir na dieta. O óleo (ou gordura) de coco fornece energia de forma rápida e possui mais calorias do que os carboidratos, então, quem quer melhorar o aporte de calorias no dia pode usar esse alimento. Consuma junto com seu shake de proteína ou hipercalórico e na forma sólida pode ser usado no pão ou torrada com geleia ou frutas. Pode ser usado para fazer omeletes e panquecas também;

6 - Shakes de proteínas e calorias: Esses suplementos básicos são excelentes para quem treina e quer manter sua ingestão adequada de proteínas e calorias ao longo do dia... São práticos para carregar (você carrega o pó e mistura com água ou leite desnatado onde estiver) e garantem a substituição de uma refeição saudável e que irá ajudar em sua evolução muscular. Indispensáveis!



Arnold Classic Brasil

26 a 28 de Abril de 2013

Centro de Convenções SulAmérica • Rio de Janeiro • RJ

20 COMPETIÇÕES ESPORTIVAS - MAIS DE 100 MARCAS NA EXPO

PARTICIPE DO MAIOR EVENTO MULTIESPORTIVO DO PAÍS!

Informações: +55 21 3478-1999 - www.arnoldclassicbrasil.com.br • arnoldclassicbrasil@savagetpromocoes.com.br

Patrocínio Diamond Expo

NEONUTRI

PROBIÓTICA
#1 SPORTS NUTRITION

Apoio

IFBB

BRASIL

Agência de Viagens Oficial:

PROMOTIONAL travel

Contato: Patricia Strauss
Tel: +55 21 2126-2702
feiras@promotional.com.br
www.promotional.com.br

Organização e Promoção

Savaget

EXCALIBUR

Marcelo Souza
Profissional de Educação Física e Fisioterapeuta.
Tel: (21) 9688-3422
E-mail:marceloluizsouza@globo.com

Propriocepção - Importante instrumento na recuperação funcional do atleta/desportista lesionado

Quando se fala em recuperação funcional de atletas/desportistas lesionados, pensamos nos exercícios chamados de **propriocepção**, importante ferramenta na reabilitação e treinamento.

Propriocepção refere-se à percepção consciente e inconsciente do posicionamento articular. Vamos entender como funciona este mecanismo: Inicialmente, os sinais proprioceptivos são transmitidos para a medula espinhal por meio das vias sensoriais aferentes, a informação é processada em nível do córtex cerebral que devolve em resposta eferente motora. A esta resposta chamamos de **controle neuromuscular.**

Dentre os proprioceptores destacamos: os **mecanorreceptores articulares:** corpúsculo de Pacini, corpúsculos de Meissner e terminações nervosas livres. Estes estão localizados nas articulações e são responsáveis por fornecerem informações proprioceptivas **quanto ao posicionamento articular.** Verifica-se, também, os **mecanorreceptores tenomusculares:** os fusos musculares, presentes nos músculos que detectam alterações no **comprimento** e **na velocidade do músculo.** Os órgãos tendinosos de Golgi (OTG), localizados no tendão e na junção tendão-músculo, detectam o nível de tensão muscular.

OBJETIVOS: O objetivo do treinamento proprioceptivo e cinestésico são restaurar as propriedades sensoriais das estruturas capsulares e ligamentares lesionadas e melhorar a sensibilidade dos nervos aferentes, que levam informação sensorial para o córtex cerebral.

Exercícios proprioceptivos que podem ser utilizados na reabilitação.

Exercícios em cadeia fechada (com os pés apoiados no solo ou aparelho) ao longo da amplitude do movimento estimulam os receptores articulares.

Uso de bandagens elásticas compressivas ou suportes (órteses) de neoprene estimulam os receptores cutâneos fornecendo informações proprioceptivas e cinestésicas.

Mobilização articular melhora a acuidade proprioceptiva e cinestésica consciente.

Exercícios de estabilização dinâmica: requer a antecipação e a reação às cargas articulares, obtém-se colocando a articulação em situações vulneráveis, nas quais o equilíbrio dinâmico é estabelecido em situações controladas. Os exercícios de equilíbrio (giroplano, cama elástica, pedalinho, balancinho, caixa de areia etc.) e os pliométricos (saltos com obstáculos e em profundidade), são bastante adequados.

Controle neuromuscular reativo: devem induzir "perturbações" articulares inesperadas, deslocamentos laterais, saltos, saltitos, deslocamentos frontais e de costas, exercícios com bola, chutes, arremessos, etc.

Atividades funcionais: têm como objetivo retornar o atleta/desportista ao nível de atividade antes da lesão, restaurando a estabilidade funcional e dos padrões de movimentos específicos para o esporte, minimizando o risco de nova lesão.

Por fim, os testes funcionais: o objetivo é avaliar se o atleta se este está recuperado e pronto para retornar às atividades desportivas. Neste caso, devem-se incluir exercícios que envolvam posicionamentos e manobras em que a articulação fica vulnerável, adaptando as tarefas de movimento próximas do gestual motor desportivo utilizado no esporte que atua.

É importante considerar que os exercícios de controle neuromuscular (proprioceptivo) devem se fazer presentes no processo de recuperação fisioterapêutica, sendo atletas ou não. Em sendo atletas ou praticantes de atividades desportivas regulares, estes são necessários para restabelecer o controle e a eficiência biomecânica do movimento, atividades que geram instabilidades para ganhar estabilidade funcional.

23ª Fitness Brasil INTERNACIONAL

30 DE MAIO A 2 DE JUNHO DE 2013 - SANTOS, SP

Somos tão apaixonados por saúde e bem-estar que já estamos trabalhando no evento de 2013. E queremos contar tudo pra você!

Fique por dentro de tudo que a Fitness Brasil está preparando para a 23ª Fitness Brasil Internacional: WWW.FITNESSBRASIL.COM.BR/SANTOS

Acesse, comente, curta e compartilhe!

www.facebook.com/fitnessbrasil

www.twitter.com/fitnessbrasil

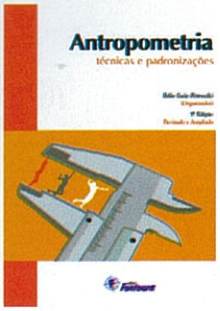
FITNESS BRASIL
SAÚDE E BEM-ESTAR

Boa Leitura

Avaliação para atividades físicas

Este livro foi elaborado para facilitar aos profissionais e alunos de Educação Física na execução de uma avaliação funcional, seja esta em academias ou em sessões particulares. Baseado no aprendizado teórico e na experiência acumulada pelos autores, o tema é abordado em seis capítulos, distribuídos de acordo com as etapas de uma avaliação funcional, segundo parâmetros estabelecidos pelo American College of Sports Medicine (ACSM). Os autores falam sobre a importância da avaliação funcional, analisam a anamnese e seus componentes, relatam os problemas e as técnicas relacionadas com a avaliação antropométrica e cardiorrespiratória, além de apresentarem um resumo da fisiologia, os ergômetros mais utilizados e seus protocolos. Abordam também a avaliação neuromuscular, incluindo a resistência muscular, a força abdominal e a avaliação da flexibilidade.

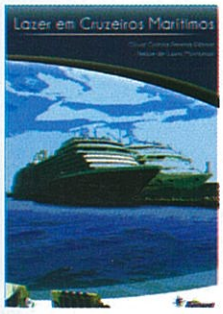
Antropometria - técnicas e padronizações



Em sua 5ª edição, a obra do professor Edio Luiz Petroski, presta dois contributos fundamentais. Por um lado, situa instrumentalmente a disciplina num plano de rigor metodológico e, por outro lado, a clareza e neutralidade das técnicas apresentadas remete a pertinência e impacto da investigação para a relevância das questões.

As técnicas e padronizações descritas buscam propiciar avanços e congregar o que de melhor existe na literatura sobre a Antropometria. Portanto, pode ser utilizado como consulta, reflexões, planejamento, fundamentos e avanços para todos aqueles que utilizam a Antropometria como referência.

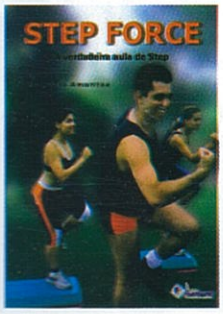
Lazer em cruzeiros marítimos



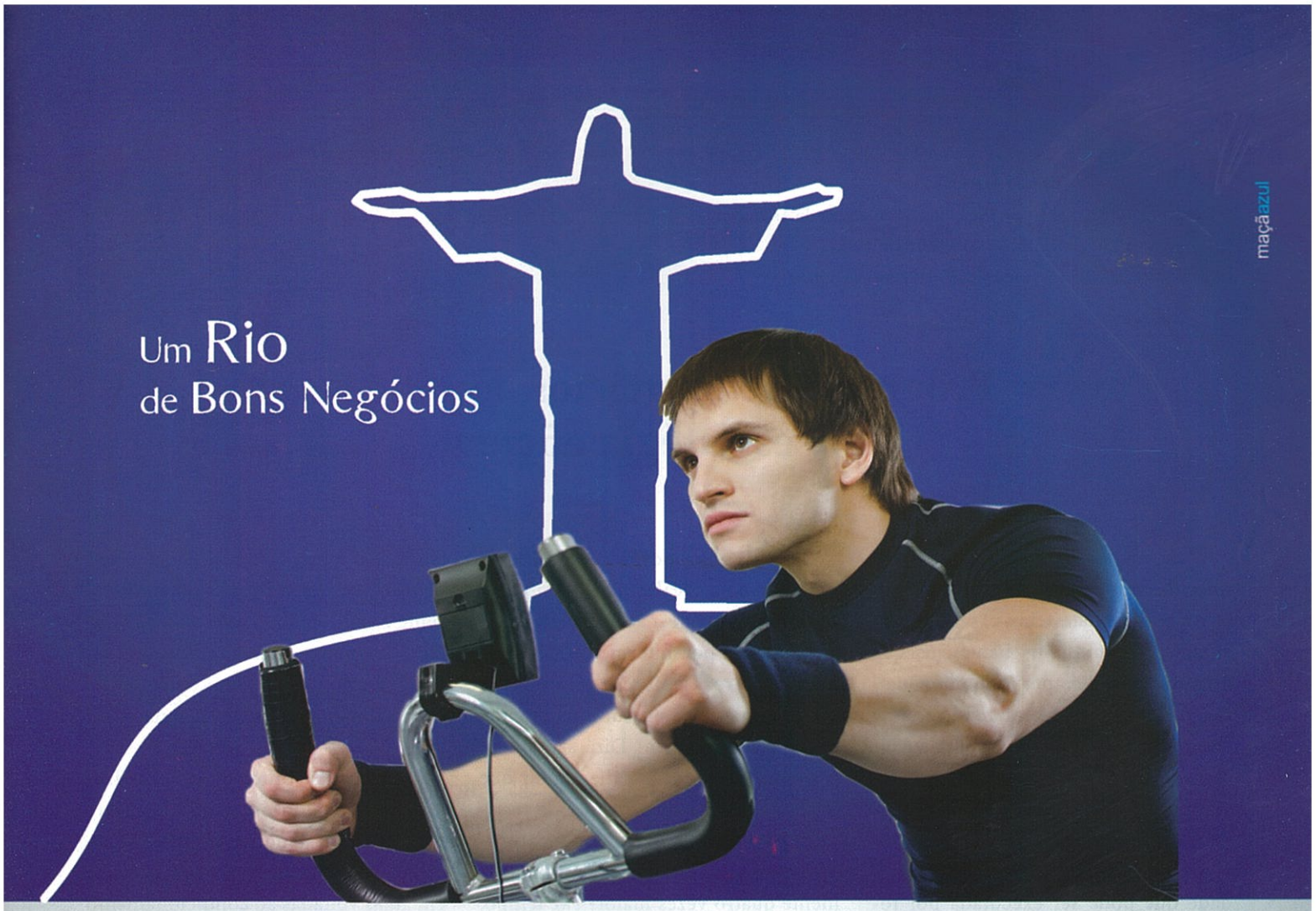
As viagens de navios - os cruzeiros marítimos - estão em franco desenvolvimento no Brasil. O número de cruzeiristas, de navios e de portos de escala tem batido recordes desde que foi liberada a cabotagem, ou seja, o embarque e desembarque de passageiros no país. Este panorama traz uma importância significativa na preparação dos profissionais do lazer que vão atuar neste segmento.

Útil para o planejamento aborda as principais atividades de lazer e entretenimento presentes dos navios de cruzeiros, bem como as orientações aos profissionais da área relativas à sua atuação com as diversas faixas etárias a bordo.

Step force - a verdadeira aula de step



A montagem de uma coreografia de Step interessante e motivante não é privilégio de poucos, com um pouco de dedicação, o profissional poderá "Mirabolar" coreografias bastante criativas, através do conhecimento dos movimentos e das diferentes formas de agrupá-los. O "processo pedagógico" (didática) é essencial para o professor que quer atuar com profissionalismo e destacar-se ministrando aulas dessa modalidade. O aspecto segurança ao abordar movimentos sobre a plataforma é um assunto abordado através de resultados de pesquisas e apresentação de normas conclusivas. Totalmente ilustrado, a obra apresenta a combinação ideal dos fatores: conhecimento teórico, segurança, montagem de coreografias criativas, ensinamento através de uma didática perfeita, motivante e com o aproveitamento da estrutura musical da forma correta.



RIOSPORTS SHOW 15ª EDIÇÃO

Feira de produtos, serviços e equipamentos para academias, clubes e lojistas de material esportivo

DE 27 A 29 DE JUNHO DE 2013

Centro de Convenções SulAmérica - RJ

PARTICIPE DO MAIOR EVENTO DE NEGÓCIOS DO SETOR DE FITNESS DO BRASIL!

Informações: (21) 3478.1999 • contato@riosportshow.com.br • www.riosportshow.com.br

Apoio

ZUMBA fitness · Champion WATCH

Parceria

ABIMAQ · ABRESE

Realização

Savaget Promoções & Eventos · EXCALIBUR Feiras & Eventos

Marcelo Anselmo.
MBA em Marketing; Sócio-diretor do ArtemForma
Tel: 3647-7181 / (21) 9348-1538
Site: www.profmarceloanselmo.com.br

Programa de exercícios aquáticos
Uma estratégia eficiente

Uma das atividades mais conhecidas nos centros de atividade física é a corrida na esteira, e, sem dúvida alguma, sabemos dos benefícios que esta atividade nos proporciona. Queima calórica representativa, grande quantidade de massa corporal envolvida e elevação da freqüência cardíaca são apenas alguns exemplos das respectivas contribuições.

Todavia, será que esta é uma atividade que pode ser executada por todos? E o grande impacto gerado? Será que meu joelho não vai reclamar? Ai, não! Eu tenho aversão àquele negócio de ficar suado como se eu estivesse no deserto! Pois é, leitor, com certeza vocês respondem essas perguntas ou escutam esses comentários nos locais onde trabalham!

Dessa forma, precisamos admitir que a corrida na esteira ou as atividades aeróbicas realizadas em terra, não possuem as soluções para todos os problemas ou anseios de nossos clientes. Isto fundamenta a posição alternativa dos programas condicionantes aquáticos no que concerne a otimização da capacidade cardiorrespiratória, principalmente aos indivíduos que apresentam disfunções ósseas e ou até mesmo aos praticantes que não tem paciência para se manterem correndo por muito tempo.

Esta lacuna pode ser suprida por um programa idealizado no ambiente aquático. Por que não estruturar um treinamento por intermédio do meio líquido, caros gestores? Ah, mas a corrida na esteira possui uma queima calórica mais efetiva? Dirá seu aluno, e, então, responda-o salientando que devido às forças de arrasto e de resistência frontal, a corrida aquática propicia um gasto calórico aproximadamente quatro vezes maior! Faz tempo, estimados leitores que a hidroginástica deixou de ser algo direcionado apenas às gestantes e/ou idosos!

Evidentemente que a aplicabilidade da modalidade em questão depende de um número de variáveis consideráveis, isto é, o público-alvo abordado, grupo de professores com conhecimento inerente e, sobretudo, o interesse e a vontade de fomentar uma grande alternativa, seja no treinamento físico ou na roupagem de prática condicionante.

Embora seja difícil dissociar hidroginástica e os idosos, estudos elencam melhorias substanciais na potência aeróbica máxima e ventilação máxima em aulas voltadas ao condicionamento da respectiva valência, sendo desempenhadas de forma bem mais rápida.

Então, nobres leitores, adaptação é a palavra-chave! Pesquise, investigue acerca das opções que sua academia, clube ou SPA podem oferecer ao respectivo público. Talvez, a estratégia circuitada fundamente-se como uma boa escolha, isto é, a junção de exercícios voltados à resistência muscular localizada e outros à parte cardiorrespiratória. Lembre-se que você precisa se posicionar na mente de seu cliente como alguém que cuida da saúde dele e que em alguns casos é melhor estabelecer esse zelo na água do que em esteiras e/ou bicicletas.

Bom, pelo menos, a princípio, os pingos no seu rosto não serão de suor e sim d'água!!!!!

Materiais Alternativos Em Atividades Aquáticas (Idosos - 4 horas)

Data: 02/02/2013
Horário: 10h às 14h
local: acm pinheiros
praça dos omaguás, 88 – pinheiros
(próximo ao metrô faria lima)
Informações e inscrições: (11) 3791-4548
Acesse www.fpacursos.com.br

Aprenda a dar aulas de JUMP em 8 horas - 17/03/12

Data: 17/03/2013
Horário: 09h às 17h
Endereço: rua treze de maio, 812 - bela vista (próximo ao metrô brigadeiro)
Carga horária: 8 horas
Informações e inscrições: (11) 3791-4548
Acesse www.fpacursos.com.br

Cursos gratuitos fpa

Dias: 23/02, 02/03, e 9/03/2013
Local: unisant´anna
Endereço: rua voluntários da pátria, 257 - santana - sp
Informações e inscrições: (11) 3791-4548
Acesse www.fpacursos.com.br

Curso de Ciclismo & Música Schwinn Cycling (8 horas)

Datas: 27 de Janeiro
Informações e Inscrições:
(11) 2966-4349 / 2084-0310
Acesse: www.fitnessmais.com.br

Formação em Pilates Estúdio (70 horas)

Datas: 16 e 17/03, 23 e 24/03, 06 e 07/04,
20 e 21/04 e 27 e 28/04
Informações e Inscrições:
(11) 2966-4349 / 2084-0310
Acesse: www.fitnessmais.com.br

Formação em Mat Pilates (40 horas)

Datas: 20 e 27 de janeiro e 03, 17 e 24 de fevereiro
Informações e Inscrições: (11) 2966-4349 / 2084-0310
Acesse: www.fitnessmais.com.br

Certificação Internacional Schwinn Cycling Nível Bronze (16 horas)

Datas: 26 e 27 de Janeiro
Informações e Inscrições:
(11) 2966-4349 / 2084-0310
Acesse: www.fitnessmais.com.br

Curso Ciclismo & Frequência Cardíaca Alvo Schwinn Cycling (8 horas)

Datas: 26 de Janeiro
Informações e Inscrições:
(11) 2966-4349 / 2084-0310
Acesse: www.fitnessmais.com.br

Local com diversos materiais 03/02/2013

Data: 03/02/2013
Horário: 10h às 15h
Endereço: rua treze de maio, 812 - bela vista
(próximo ao metrô brigadeiro)
Informações e inscrições: (11) 3791-4548
Acesse www.fpacursos.com.br

Prof. Esp. Almir Diogenes Facchinatto
Diretor Comercial Outfitmixx e Delegado Reg. Fiep-SP
E-mail: prof.almirdf@hotmail.com

Dicas De Manutenção Preventiva
Como se previnir de problemas nos equipamentos

Nos locais onde tem equipamentos sejam eles: aparelhos de musculação, esteiras, bicicletas, elípticos, plataformas, pilates, até mesmo os acessórios de ginástica, lutas, dança, natação, hidroginástica. Todos estes, mesmo que recém-vindos dos fabricantes, necessitam de atenção preventiva para que tudo funcionem corretamente. Muitas vezes deixam de dar atenção a pequenos detalhes que no futuro irão acarretar em problemas de manutenção corretiva. A falta de aperto num simples parafuso poderá ocorrer uma quebra, um acidente. A limpeza constante em tudo, seja ela diária, semanal, quinzenal é primordial para a boa conservação. Isso é ser preventivo!

Por que esperar quebrar algo, rasgar a tapeçaria, deixar a mola enferrujar, acessórios desgastados? A MANUTENÇÃO PREVENTIVA é um ponto muito importante, que precisa estar na meta de trabalho dos proprietários, coordenadores, síndicos, zeladores que precisam se conscientizar desta necessidade.

Quando no local tem alguma pessoa responsável para este propósito, de manutenção, espera-se que pelo menos entenda o básico para que a manutenção preventiva não acarrete em erros de conduta. Há empresas voltadas a este serviço, que podem ser contratados para este fim.

Muitas vezes nos cursos que ministro, indico o procedimento correto do bom funcionamento dos equipamentos e todos os objetos que fazem parte de uma sala de fitness. Mas vejo, o quanto existem os que só buscam corrigir o que já quebrou. Pessoal! O custo para correção é maior que o de prevenção!! Por exemplo, a lubrificação de uma esteira, a simples colocação de silicone, faz com que ela tenha menos problemas de funcionamento. E não é que tem muitos locais que nem tem o silicone, nem sabem para que precisam deste item quase que todos os dias! (dependendo do fluxo de uso). E existem muitas outras pequenas ações que evitam que os problemas surjam com frequência. Não vou falar aqui que nunca terão quebras e mau funcionamento, mas em proporção terão menos dor de cabeça.

Em meu curso de Gestão de Academias da Montagem à Manutenção Preventiva e Corretiva, proporciono informações atualizadas abordando dicas e procedimentos relacionados à manutenção preventiva e algumas de corretivas. A escolha de tipos espelhos e de pisos, entre outros elementos estruturais que compõem a academia, que poderão ser discutidos, facilitando o demonstrativo das vantagens e desvantagens na utilização de diferentes materiais originais e ou similares.

ALGUNS EXEMPLOS DE BENEFÍCIOS DA MANUTENÇÃO PREVENTIVA

- Diminui em até 60% os problemas elétricos e eletrônicos
- Diminui em até 20% o consumo de energia elétrica
- Diminui em até 40% os problemas de desgaste mecânico
- Aumenta em até 60% da vida útil de seus equipamentos
- Diminui em até 70% o risco de acidentes com seus alunos

Este ano, abordarei estes assuntos nos cursos que poderão ser acompanhados nestes links:

Uni Gama Filho: http://www.posugf.com.br/cursos/extensao/educacao-fisica

INFOOC: http://www.infocc.com.br

SINDICLUBE:http://blogdosindiclube.wordpress.com/2013/01/16/dicas-para-a-manutencao-de-esteiras-que-garantem-bom-funcionamento-do-equipamento-e-evitam-acidentes/

Congresso FIEP - Aracajú - SE em outubro

Caso queiram curso em academias, clubes e condomínios entrem em contato.

Boa Leitura !!!

Chegou a linha LFX

Qualidade que você conhece
com Design que você sempre quis.

Qualidade e conforto

A Linha LFX com estofados especiais que além de destacar o visual, proporcionam total conforto ao usuário, que executa o exercício com qualidade, conforto e eficiência.

Consultoria para você!

Com consultores altamente capacitados, a Lion Fitness oferece suporte técnico e financeiros para o seu investimento crescer cada vez mais.

Preço acessível

Tudo isso e muito mais por um preço que cabe no seu bolso!

VENHA CONFERIR
NA
12ª Fitness Brasil Bahia

11 A 13 DE OUTUBRO DE 2012 - SALVADOR, BA

Bic LF 400

Bic LF 300

Esteira X-3

Eliptico LF 200

Para mais informações:
www.lionfitness.com.br
Siga-nos:
lionfitnessbrasil @lionfitness

LION FITNESS

Soluções pra quem tem pouco espaço e grande rotatividade

CONHEÇA E COMPROVE A MELHOR RELAÇÃO CUSTO X BENEFÍCIO

Express 2.0

É uma esteira compacta com a mesma funcionalidade de um equipamento grande, sem interrupção de uso e que suporte pessoas com sobrepeso.

New Express 2.0

Lançamento! Dimensões especiais, com área útil de lona alongada.

Sts 01

Alta resistência, beleza e perfeita ergonomia para exercícios com baixo impacto. Tudo em um aparelho que ocupa pouco espaço.

Conheça a linha 2012 de Equipamentos Ergométricos da Supertech Fitness. A escolha de cada vez mais clientes pelo Brasil.

Bike Indoor

Sts 01

Elíptico

Elíptico ES1

Esteiras Profissionais

Revendas Autorizadas por todo o Brasil
SAC (11) 4601-1146
www.supertechfitness.com.br

SUPERTECH
Equipamentos Ergométricos